



**CHAMBRE DES COMMUNES  
CANADA**

**LES LIENS COMMERCIAUX DU CANADA AVEC LE  
RESTE DU MONDE — POUR UN RESSERREMENT  
DE NOS RELATIONS AVEC LES ÉTATS ARABES,  
L'UNION EUROPÉENNE ET L'ASIE DU SUD-EST  
SUR LE PLAN DES ÉCHANGES ET DES  
INVESTISSEMENTS**

**Rapport du Comité permanent  
du commerce international**

**Le président**

**Lee Richardson, député**

**Décembre 2007**

**39<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 2<sup>e</sup> SESSION**

---

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : <http://www.parl.gc.ca>

En vente : Communication Canada — Édition, Ottawa, Canada K1A 0S9

# **Rapport du Comité permanent du commerce international**

**Le président**

**Lee Richardson, député**

**Décembre 2007**

**39<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 2<sup>e</sup> SESSION**



# **COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL**

## **PRÉSIDENT**

Lee Richardson, député

## **VICE-PRÉSIDENTS**

John Maloney, député

Serge Cardin, député

## **MEMBRES**

Dean Allison, députée

Guy André, député

l'Hon. Navdeep Bains, députée

Ron Cannan, députée

Sukh Dhaliwal, député

Peter Julian, député

Larry Miller, député

Brian Pallister, député

Lui Temelkovski, député

## **AUTRES DÉPUTÉS QUI ONT PARTICIPÉ**

Leon Benoit, député

Dominic LeBlanc, député

Pierre Lemieux, députée

Pat Martin, députée

Ted Menzies, député

## **GREFFIER DU COMITÉ**

Chad Mariage

## **BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT**

**Service d'information et de recherche parlementaires**

Michael Holden, Dan Shaw



# **LE COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL**

a l'honneur de présenter son

## **DEUXIÈME RAPPORT**

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, et la motion adopté par le Comité le mardi le 20 novembre 2007, le Comité a étudié Les relations commerciales du Canada avec les marchés étrangers clés et a convenu de faire rapport de ce qui suit :





# TABLE DES MATIÈRES

---

INTRODUCTION.....	1
Pourquoi cibler ces régions?.....	1
Objet de nos visites.....	2
Structure du rapport.....	3
PARTIE I : LA PÉNINSULE ARABIQUE ET L'UNION EUROPÉENNE .....	5
A. Introduction.....	5
1. Survol de la région.....	5
2. Surmonter les défis et la perception négative de la région .....	6
B. Le Conseil de coopération du Golfe .....	8
1. Commerce extérieur et politique d'investissement du CCG.....	9
2. Les relations du Canada avec le CCG en matière de commerce et d'investissement .....	10
3. Possibilités de resserrement des liens économiques avec le CCG .....	12
4. L'Arabie saoudite .....	13
a) Économie .....	13
b) Les relations du Canada avec l'Arabie saoudite .....	16
c) Perspectives économiques en Arabie saoudite.....	17
5. Les Émirats arabes unis .....	18
a) Économie .....	18
b) Les relations du Canada avec les EAU .....	20
c) Perspectives économiques aux EAU.....	20
6. Resserrement des liens avec le CCG : recommandations .....	22
a) Envisager la conclusion d'accords de libre-échange et de coopération économique en bonne et due forme .....	22

b) Autres accords officiels .....	24
c) Accroître la fréquence des voyages dans la région et en provenance de celle-ci .....	25
d) Accroître la présence étrangère du Canada dans la région .....	27
e) Visas .....	28
f) Faire de la promotion des services d'éducation une priorité .....	29
g) Établir un centre de commerce permanent dans la région .....	31
C. Yémen.....	32
1. Économie.....	32
2. Les relations du Canada avec le Yémen .....	33
3. Occasions d'affaires .....	34
a) Le climat d'affaires .....	34
b) Débouchés .....	35
4. Resserrement des liens avec le Yémen : recommandations .....	36
a) Présence diplomatique.....	37
b) Entente de protection des investissements étrangers.....	37
c) Le commerce et l'investissement comme instruments de développement économique .....	38
d) Aide publique au développement .....	39
L'UNION EUROPÉENNE .....	41
A. Introduction.....	41
B. Les relations commerciales du Canada avec l'Union européenne .....	41
C. Resserrement des liens économiques entre le Canada et l'UE.....	42
1. Libre-échange.....	42
2. Coopération en matière de réglementation.....	44
3. Autres domaines de coopération .....	45

PARTIE II : ASIE DU SUD-EST .....	47
A. Survol de la région.....	47
B. Association des nations de l'Asie du Sud-Est.....	47
1. Économie.....	47
2. Zone de libre-échange de l'ANASE (ZLEA).....	48
3. Accord « ciel ouvert » .....	49
4. Coopération dans le cadre de l'ANASE + 3.....	49
5. Possibilités et défis en matière d'investissement et de commerce pour le Canada et l'ANASE.....	50
6. Indonésie .....	52
a) Économie .....	52
b) Relations Canada-Indonésie sur le plan des échanges et des investissements.....	54
c) Occasions d'affaires et défis.....	55
7. Singapour .....	56
a) Économie .....	56
b) Relations Canada-Singapour sur le plan des échanges et des investissements.....	57
c) Occasions d'affaires et défis.....	58
8. Vietnam .....	59
a) Économie .....	59
b) Commerce Canada-Vietnam.....	61
c) Occasions d'affaires et défis.....	62
OPINION COMPLÉMENTAIRE DU BLOC QUÉBÉCOIS .....	63
OPINION DISSIDENTE DU NPD.....	67



# INTRODUCTION

---

Entre le 3 et le 14 juin 2007, les membres du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes ont mené deux missions d'information sur certains des principaux marchés prioritaires du Canada dans le monde. Un groupe s'est rendu dans des États arabes — Arabie saoudite, Yémen et Émirats arabes unis — et à Bruxelles, dans l'Union européenne (UE) alors que l'autre s'est rendu en Asie du Sud-Est — Singapour, Indonésie et Vietnam.

## **Pourquoi cibler ces régions?**

Plusieurs raisons ont poussé le Comité à se rendre dans les États arabes, en Asie du Sud-Est et dans l'Union européenne. Tout d'abord, les entreprises canadiennes et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international considèrent ces régions comme des marchés prioritaires. En effet, durant les audiences que le Comité a tenues récemment sur la politique commerciale du Canada, les chefs d'entreprise en particulier ont insisté pour que le Comité se rende dans les États arabes et en Asie du Sud-Est.

Leurs raisons sont simples : les États arabes et le Sud-Est asiatique sont des régions dynamiques en plein essor au potentiel économique considérable, mais où la présence du Canada est insuffisante. Ce sont précisément ces marchés qui présentent les meilleures perspectives d'expansion des échanges et des investissements et où une visite du Comité serait plus productive.

Bien sûr, le Canada a d'autres marchés bien plus importants, et certains se demanderont peut-être pourquoi le Comité ne s'est pas rendu plutôt en Chine, en Inde ou au Brésil, les trois plus grandes économies en développement du monde. Notre décision tient en partie au fait que l'information ne manque pas sur ces pays-là et qu'il existe déjà une prodigieuse quantité d'analyses des possibilités et défis que présentent la Chine, l'Inde et le Brésil. En revanche, on connaît beaucoup moins le Moyen-Orient et le Sud-Est de l'Asie.

Il importe de se rappeler aussi que le Comité est déjà allé dans ces trois grands pays dans les cinq dernières années. Des pays visités durant ces récents voyages, Singapour était le seul où le Comité s'était déjà rendu précédemment.

Signalons aussi que le Canada a déjà des rapports avec la Chine, l'Inde et le Brésil, tandis que les contacts de gouvernement à gouvernement avec les États arabes et une bonne partie des pays du Sud-Est de l'Asie sont encore relativement limités par comparaison. Nous avons d'ailleurs appris durant notre visite en Arabie saoudite que notre comité était le premier groupe de parlementaires à se rendre dans ce pays depuis quatre ans. À notre avis, il était plus que temps de remédier à cette lacune.

## Objet de nos visites

Nos voyages avaient pour but de faire connaître le Canada dans les marchés visés et de chercher à améliorer les possibilités d'échanges et d'investissement. À cet égard, nous avons plusieurs objectifs spécifiques : nous renseigner sur les débouchés dans ces régions du monde et sur les difficultés que présente chaque pays visité, contribuer à resserrer les relations de gouvernement à gouvernement, ouvrir des portes aux entreprises canadiennes et faire savoir aux parties concernées que les entreprises canadiennes s'intéressent à la région.

En général, quand un comité se déplace, c'est dans le contexte d'une étude particulière, ce qui n'était pas notre cas. Nos voyages étaient en fait le résultat direct d'un des grands constats de notre dernière grande étude, dont le rapport, *Vers une meilleure politique commerciale — Dix étapes*, qui a été présenté à la Chambre des communes le 1<sup>er</sup> mai 2007.

En effet, suivant l'une des conclusions énoncées dans le rapport, lequel a été l'aboutissement de plusieurs mois de consultation de Canadiens concernés et de représentants de gouvernements étrangers, le gouvernement du Canada a un rôle important à jouer dans l'amélioration de nos relations économiques et commerciales avec les autres pays du monde. En particulier, le gouvernement doit être plus actif au niveau international, multiplier les visites de hauts fonctionnaires et de politiciens dans les grands marchés du monde et inviter davantage de délégations et dirigeants politiques de l'étranger au Canada.

Ce message est contraire aux idées reçues et à l'usage au Canada. Les Canadiens n'ont pas l'habitude de voir dans la classe politique des agents de promotion du commerce et de l'investissement. Pour beaucoup de gens, ces questions sont l'affaire exclusivement des entreprises, et la mission du gouvernement consiste simplement à établir et réguler les conditions dans lesquelles se déroule le commerce international. Ainsi, hors de ce contexte étroit, les visites de représentants du gouvernement à l'étranger sont souvent vues comme des voyages futiles aux frais de la princesse.

C'est peut-être ainsi qu'on voit le plus souvent les choses au Canada, mais il n'en va pas de même à l'étranger. Durant les audiences que nous avons tenues sur la politique commerciale du Canada, nous avons été frappés de constater combien de gens, dans un bon nombre des économies les plus dynamiques du monde, estiment que le gouvernement joue un rôle critique dans la promotion du commerce et de l'investissement. Nous devons être sensibles à ces différences culturelles quant à la manière dont on fait des affaires dans le reste du monde, faute de quoi on risque de desservir les entreprises canadiennes et de brider les perspectives de croissance à long terme de l'économie canadienne.

Au demeurant, les gens d'affaires ne partagent pas l'opinion de ceux qui ne voient dans les déplacements de représentants de la classe politique qu'un gaspillage de ressources. Les associations d'entreprises et les chefs d'entreprise ont maintes fois réclamé notre aide, affirmant qu'une plus grande présence des hauts fonctionnaires et des élus canadiens à l'étranger entraînerait une amélioration des échanges commerciaux et des investissements du Canada dans le monde.

Or, c'est entre autres par le resserrement des liens politiques qu'on jette les bases d'une multiplication des échanges et des investissements. Dans bien des pays, ceux-ci reposent sur des rapports de gouvernement à gouvernement et non seulement d'entreprise à entreprise. Ainsi, des contacts fréquents de gouvernement à gouvernement, sur le plan politique ou sur le plan de l'exécutif, non seulement entretiennent la confiance et la bonne volonté, mais envoient par ailleurs un message crucial : vous êtes importants à nos yeux.

Malheureusement, par l'absence relative de ce genre de contact de gouvernement à gouvernement, le Canada donne une impression de désintérêt pour le reste du monde. Comme nous l'avons noté dans *Vers une meilleure politique commerciale — Dix étapes*, « en ne se rendant pas à l'étranger pour cultiver des relations plus solides, les parlementaires canadiens faisaient comprendre que le Canada ne tient pas à établir des relations commerciales plus étroites dans le monde<sup>1</sup> ».

Les concurrents du Canada, eux, ont vite compris la leçon et ils en récoltent les fruits. L'Australie, la France, l'Espagne, le Royaume-Uni, la Chine et d'autres encore envoient régulièrement des délégations à l'étranger pour promouvoir leurs entreprises et consolider les relations de gouvernement à gouvernement. À titre d'exemple, nous avons appris que l'Espagne avait envoyé 42 délégations en Arabie saoudite durant l'année 2006 seulement. Comme marque d'intérêt du côté du Canada, un seul voyage conjoint de représentants de deux entreprises.

## **Structure du rapport**

Le présent rapport est divisé en deux sections, qui correspondent aux deux régions visitées en même temps par des membres du Comité. La première section constitue le rapport des membres du Comité qui se sont rendus dans les États arabes et l'Union européenne. On y trouve un aperçu des possibilités et des problèmes que présentent ces régions, et des recommandations sur la manière dont le Canada peut améliorer ses relations commerciales avec celles-ci. La deuxième section du rapport donne les mêmes renseignements sur le voyage de membres du Comité en Asie du Sud-Est.

---

1 *Vers une meilleure politique commerciale — Dix étapes*, Rapport du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes, avril 2007, p 7.





# LA PÉNINSULE ARABIQUE

---

## A. Introduction

### 1. Survol de la région

La péninsule arabique est une région presque entièrement désertique située au Moyen-Orient et bordée à l'ouest par la mer Rouge, à l'est par le golfe Persique et le golfe d'Oman, au nord par la Jordanie et l'Iraq, et au sud par le golfe d'Aden et la mer d'Arabie. On considère que sept pays forment la péninsule arabique : l'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis, le Yémen, Oman, le Qatar, le Koweït et Bahreïn.

La péninsule arabique est une région revêtant une grande importance religieuse, culturelle et géopolitique. Elle est non seulement le point central du monde islamique — les deux villes saintes, la Mecque et Médine, sont toutes deux situées dans ce qui est devenu le Royaume d'Arabie saoudite —, mais encore elle constitue un important acteur économique, compte tenu de ses abondantes réserves pétrolières. En effet, quelque 22 % de la production mondiale de pétrole vient de la péninsule arabique, qui possède les plus importantes réserves mondiales connues de pétrole brut classique.

Largement découverte dans les années 1930, cette abondance énergétique s'est traduite par une remarquable transformation économique dans un laps de temps relativement court dans la plupart des pays de la région. L'Arabie saoudite, par exemple, est passée du chameau à la Cadillac en une seule génération. La production économique totale de la région, corrigée en fonction du pouvoir d'achat, s'est élevée à quelque 631 milliards de dollars US en 2006, ce qui équivaut au produit intérieur brut (PIB) de la Turquie, la 14<sup>e</sup> économie en importance dans le monde (en incluant l'UE, mais non chacun de ses membres).

Aujourd'hui, la péninsule arabique compte environ 61,5 millions d'habitants, soit à peu près autant qu'en Italie ou au Royaume-Uni (R.-U.). Toutefois, contrairement à celle du R.-U. et de l'Italie, la population de la péninsule arabique croît rapidement. Par le jeu d'un taux de natalité élevé et de l'arrivée d'un nombre croissant de travailleurs étrangers, la population augmente rapidement et se compose d'une importante proportion de jeunes. À l'exception de Bahreïn, où la croissance démographique est plus faible qu'ailleurs dans la région, la population est en forte augmentation, comme en font foi un taux de croissance annuel de 2,1 % en Arabie saoudite, et celui de 4 %, aux EAU. En comparaison, la croissance démographique au Canada s'établit à quelque 0,86 % par année, ce qui signifie que même en Arabie saoudite, la population augmente plus de deux fois plus vite que chez nous.

Non seulement la péninsule arabe connaît-elle une croissance démographique rapide, mais encore elle est au beau milieu d'une période d'essor économique qui, dit-on, est sans précédent dans son histoire. Les prix élevés du pétrole de ces dernières années ont fortement dopé la croissance et la prospérité économiques dans ces pays, d'autant que les redevances pétrolières et les revenus connexes constituent la part du lion de leurs recettes budgétaires.

Leurs coffres étant pleins à ras bord, les gouvernements ont les moyens de s'attaquer à une série de problèmes touchant leur économie. Si les pressions exercées par la croissance démographique et l'intégration économique régionale (dont il sera question plus bas) comptent parmi les plus importants de ces problèmes, il reste que le principal d'entre eux est la place excessive qu'occupe le pétrole dans l'économie de toute la région. L'activité économique dans la péninsule arabe est très cyclique, fluctuant en fonction des variations du prix du pétrole. Dans nombre de ces pays, par conséquent, la manne des redevances est investie ailleurs que l'extraction et le transport du pétrole afin de diversifier l'économie et d'atténuer la dépendance envers le pétrole. Ainsi, dans toute la région, des centaines de milliards de dollars sont maintenant investis dans des secteurs comme l'infrastructure, le tourisme, le commerce et les services commerciaux.

## **2. Surmonter les défis et la perception négative de la région**

Les membres du Comité qui sont allés dans la péninsule arabe ont été frappés par l'abondance des occasions d'affaires que présente la région. Compte tenu des centaines de milliards de dollars d'investissements prévus et proposés dans la région au cours des prochaines années, si les entreprises canadiennes devaient profiter ne serait-ce que d'une petite fraction de ces investissements, voire des échanges de services ou de matériel connexes, les retombées sur l'économie canadienne seraient considérables.

Cependant, pour que cela se produise, les Canadiens doivent surmonter leurs craintes de faire des affaires dans ces pays. Il va sans dire que la péninsule arabe souffre d'un problème d'image dans une bonne partie du monde occidental. En fait, nombre d'entreprises canadiennes hésitent à envisager des occasions d'investissement et de commerce là-bas parce que la région est considérée comme dangereuse et qu'on y associe d'emblée instabilité politique, absence de libertés religieuses, violations des droits de la personne, restrictions sociales et économiques imposées aux femmes et extrémisme islamique.

Dans bien des cas, l'idée que les Canadiens se font de la péninsule arabe est inexacte, notamment en ce qui concerne la violence, l'extrémisme religieux et l'instabilité politique. Cette perception n'est pas fondée sur la situation dans la péninsule arabe en tant que telle; elle est plutôt largement attribuable à la proximité de pays vraiment instables comme l'Iran, l'Iraq et la Syrie.

Dans la péninsule arabique, il n'y a en réalité que très peu d'instabilité politique ou de violence. Les régimes gouvernementaux sont solides, les frontières sont sûres, les relations entre pays de la péninsule sont excellentes et les conflits internes sont rares. Ce n'est qu'au Yémen qu'il y a une résistance active au gouvernement national, et même cette résistance est isolée dans les montagnes du Nord et n'inquiète pas pour le moment la plupart des Yéménites.

Il est, à notre point de vue, bien malheureux que la péninsule arabique soit associée à l'instabilité politique. Le conflit en Iraq et les relations entre l'Iran et l'Occident qui se dégradent jettent une ombre sur le monde arabe tout entier, et influent sur la façon dont nombre d'Occidentaux perçoivent des pays stables comme le Qatar, le Koweït ou les EAU. Dans la plupart des cas, la seule menace d'instabilité pesant sur la péninsule arabique réside dans les contrecoups éventuels d'événements externes comme le passage à un nationalisme plus belliqueux en Iran.

On ne peut nier l'existence dans la péninsule arabique de l'extrémisme religieux et d'un courant anti-occidental. L'Arabie saoudite, par exemple, souffre d'être désignée comme le pays d'origine des terroristes responsables des attaques du 11 septembre 2001 contre les États-Unis.

Cependant, les actes d'une poignée d'individus ne sont pas représentatifs de l'état d'esprit qui règne en Arabie saoudite ni dans le reste de la région. On trouve des cellules terroristes et des extrémistes islamistes partout dans le monde, y compris en Europe et en Amérique du Nord. Ces individus ne sont pas plus le reflet des pays où ils vivent que de la vaste majorité des fidèles qu'ils prétendent représenter.

En fait, les gouvernements de la péninsule arabique ont montré leur volonté de coopérer avec le monde occidental et de forger avec lui des liens économiques plus étroits. La péninsule connaît l'une des meilleures périodes de croissance économique de son histoire. Il ne serait certes pas dans l'intérêt de pays de la région de soutenir des groupes et des activités terroristes anti-occidentaux.

Si les préoccupations des Canadiens quant au risque d'instabilité politique dans la péninsule arabique sont largement exagérées, on ne peut en dire autant de leur perception des différences en matière de pratiques culturelles et d'observation religieuse. Les principes de l'islam dominant la vie de tous les jours dans la plus grande partie de la péninsule arabique. Cela s'applique particulièrement à l'Arabie saoudite, le pays le plus traditionaliste de la région sur le plan religieux. Les membres du Comité ont pu constater que, pour quiconque a grandi dans une société pluraliste occidentale, les différences culturelles — les restrictions quant à l'observation religieuse, aux activités pouvant être exercées par les femmes et à leur tenue vestimentaire, à l'accès aux activités sociales, etc. — sont aussi marquées que les occasions d'affaires sont nombreuses.

Les membres du Comité ont entendu dire à maintes reprises que les gens d'affaires canadiens ne doivent jamais sous-estimer le prix que peuvent représenter ces différences culturelles. La culture arabe et le milieu des affaires sont amicaux et accueillants, mais restrictifs selon les critères canadiens. En fait, nous avons rencontré nombre de gens d'affaires étrangers exerçant leur activité en Arabie saoudite ou ailleurs dans la région qui conservent une résidence à Dubaï, de loin la ville la plus libérale de la péninsule arabique, où ils logent leur famille et retournent le week-end.

D'ailleurs, les EAU, Dubaï notamment, s'emploient activement à modifier l'image de la péninsule arabique au Canada et dans le reste du monde occidental. Les EAU sont en train de se forger une réputation internationale comme centre d'affaires et plaque tournante ainsi que comme destination de vacances — un nombre croissant d'importants événements sportifs internationaux ont lieu dans le pays; une multitude de centres commerciaux et de complexes de divertissement y sont construits; enfin, pas moins d'une demi-douzaine de musées de classe mondiale (y compris un musée créé en partenariat avec le Louvre) sont en construction à Abu Dhabi. Ainsi, la façon dont on perçoit les EAU change, ce qui va forcément faire évoluer l'image de la région dans son ensemble au Canada.

## **B. Le Conseil de coopération du Golfe**

Six des sept pays de la péninsule arabique sont membres du Conseil de coopération des États arabes du Golfe, que l'on appelle aussi Conseil de coopération du Golfe (CCG). Seul le Yémen, de loin le pays le plus pauvre de la région, ne fait pas partie du CCG, bien qu'il participe à certaines de ses activités.

Le CCG est un organisme d'intégration régional, qui ressemble un peu à l'Union européenne. Créé en 1981, il a pour objectifs principaux :

[...] réaliser la coordination, l'intégration et l'inter-connexion entre les États membres dans tous les domaines afin d'atteindre l'unité; approfondir et renforcer les relations, les rapports et la coopération qui existent dans divers domaines entre les peuples concernés; formuler des règles harmonisées dans divers secteurs (affaires économiques et financières, agriculture, industrie, commerce, douanes, communications, éducation, culture, santé, affaires sociales, information, tourisme et matières législatives et administratives); stimuler les progrès scientifiques et technologiques dans divers domaines; créer des centres de recherche scientifique et formuler des projets communs; encourager la coopération avec le secteur privé<sup>2</sup>.

Peu de temps après l'établissement du CCG, le territoire régi par le Conseil est devenu une zone de libre-échange. Durant les 20 années suivantes, toutefois, seuls des progrès modestes ont été réalisés sur le plan de l'intégration économique. Cela a changé en 2003 lorsque les six pays ont convenu de former une union douanière : les pays membres du

---

2 Tiré du site officiel du CCG : <http://www.gcc-sg.org/Foundations.html> [traduction].

CCG ont supprimé les droits de douane sur tous les échanges entre eux; ils ont institué un tarif extérieur commun (TEC); enfin, ils ont autorisé le libre déplacement des capitaux au sein du groupe. L'élaboration de plans d'intégration économique devrait se poursuivre dans les années à venir. Nous avons appris que le CCG travaille actuellement à l'instauration d'un marché commun; on s'attend à ce que d'ici la fin de 2007 toutes les personnes et tous les biens des pays membres du CCG jouissent du traitement national au sein du groupe. En outre, des plans ont été arrêtés pour créer une monnaie commune d'ici 2010, bien que nous ayons appris que le Koweït et Oman ont, pour des raisons politiques, choisi de ne pas adhérer pour le moment à ce projet de monnaie commune.

En plus des mécanismes d'intégration officiels, les pays membres du CCG travaillent sur l'amélioration plus directe des liens régionaux, au moyen de projets d'infrastructure communs et d'autres projets de développement. Par exemple, le CCG étudie la possibilité de construire des lignes ferroviaires reliant les six pays.

### **1. Commerce extérieur et politique d'investissement du CCG**

Le CCG est un marché relativement ouvert. Il s'emploie activement à attirer des investissements directs étrangers (IDE) et à maintenir un tarif externe commun modéré. Pour la plus grande partie des produits, les droits de douane ne s'élèvent qu'à 5 %, mais comme la région ne possède pas d'assise manufacturière importante, les biens servant d'intrants à la production peuvent être importés en franchise.

Aux termes de l'union douanière du CCG, les pays membres ont droit à un certain nombre d'exceptions aux droits de douane de 5 %, chacun d'entre eux pouvant prélever des droits plus élevés ou plus bas, selon leurs priorités de politique intérieure. Bien que les exceptions soient différentes d'un pays à l'autre, des droits de douane plus élevés s'appliquent généralement aux produits interdits ou désapprouvés par l'islam, comme le porc, l'alcool et le tabac. Parfois, des droits de douane supplémentaires sont prélevés sur les marchandises qui concurrencent des produits agricoles locaux. À l'inverse, certains pays membres du CCG, dont les sols sont plutôt ingrats, offrent l'accès en franchise à des denrées alimentaires de base.

Le CCG considère comme hautement prioritaire la conclusion d'accords de libre-échange avec des pays tiers. Il est d'ailleurs au beau milieu d'une ambitieuse série de négociations avec plusieurs pays et groupements régionaux, y compris la Chine, l'Inde, l'UE, le Japon, l'Australie, le Marché commun du cône sud (Mercosur), la Jordanie, la Turquie, la Nouvelle-Zélande, Singapour et, plus récemment, la Corée du Sud. Cependant, le CCG a décidément obtenu des résultats mitigés dans ce domaine. Il a certes conclu un accord de libre-échange (ALE) avec la Syrie en 2005 et il est sur le point d'en conclure un avec la Nouvelle-Zélande. Toutefois, les négociations avec l'UE, qui devraient se conclure en 2007, ont été entreprises il y a plus de 20 ans et n'ont pas encore abouti.

L'un des écueils plus terre-à-terre à la conclusion des négociations d'ALE du CCG, est le fait que les pays membres du groupe n'ont pas tous les mêmes intérêts. Ce facteur n'a pas seulement retardé la conclusion des négociations de libre-échange, il a aussi poussé deux pays, Bahreïn et Oman, à sortir du cadre du CCG pour négocier des ALE bilatéraux avec les États-Unis.

Ces accords ne sont pas sans causer beaucoup de tension au sein du CCG. L'Arabie saoudite soutient que ces ALE bilatéraux violent les dispositions de l'union douanière du CCG du fait que Bahreïn et Oman ne les ont pas négociés par le truchement du CCG. Elle a souligné que les produits américains peuvent être importés en franchise lorsqu'ils passent par Bahreïn, mais qu'ils sont frappés de droits de douane de 5 % s'ils sont importés directement, ou par le truchement des EAU, par exemple. Cela compromet le principe même de tarif externe commun que la région a tenté d'établir. D'aucuns se demandent pourquoi les États-Unis cherchaient, de manière implicite, à diviser les pays membres du CCG.

Cependant, le CCG s'emploie à réaffirmer sa position voulant que les États du Golfe doivent négocier collectivement des accords de libéralisation des échanges. Bahreïn a récemment songé à conclure un accord de libre-échange avec la Thaïlande, mais ces pourparlers ont été rompus, les autres membres du CCG ayant fait valoir que toutes négociations de libre-échange doivent être entreprises par les États membres du CCG agissant de concert.

## **2. Les relations du Canada avec le CCG en matière de commerce et d'investissement**

Les relations économiques entre le Canada et le CCG sont certes limitées à l'heure actuelle, mais elles croissent rapidement. Selon Statistique Canada, si le commerce de marchandises a stagné durant la plus grande partie des années 1990, les exportations et les importations se sont en revanche fortement accélérées au début de la présente décennie. S'élevant à 1 milliard de dollars en 1999, le commerce import-export bilatéral a atteint un niveau sans précédent de 3,6 milliards de dollars en 2006; il a ainsi plus que triplé en sept ans seulement. Ce chiffre de 3,6 milliards de dollars se divise à peu près également entre les exportations et les importations. Les exportations canadiennes vers la région en 2006 se sont établies à 1,6 milliard de dollars, et les importations, à 2 milliards de dollars.

Ainsi, considéré comme une seule entité économique, le CCG se serait classé au 15<sup>e</sup> rang dans le monde comme destination des exportations canadiennes en 2006 (au 10<sup>e</sup> si l'UE était considérée comme une seule entité). Toutefois, des 14 pays où les exportations canadiennes ont été plus élevées, seule l'Inde a dépassé le CCG sur le plan de la hausse des exportations canadiennes depuis cinq ans. La croissance des

exportations de marchandises canadiennes au CCG dépasse l'augmentation des exportations vers des marchés en progression rapide comme la Chine, le Mexique et le Brésil.

De même, le CCG aurait été la 20<sup>e</sup> source d'importations du Canada en importance en 2006. Comme avec les exportations, le taux de croissance des importations du CCG est nettement plus élevé que celui des importations en provenance de la plupart des autres pays. De toutes les principales sources d'importations du Canada, seuls la Chine, l'Algérie et le Pérou ont connu une hausse plus rapide que les États arabes depuis 2001.

Non seulement le commerce de marchandises du Canada avec le CCG augmente-t-il rapidement, mais encore il est largement reconnu que la valeur réelle des échanges de marchandises entre le Canada et le CCG est sous-évaluée de façon marquée. En règle générale, la qualité des données relatives aux exportations dans le monde souffre de problèmes de mesure en raison du transbordement des marchandises. Le transbordement se produit lorsque des biens ou des services sont expédiés à leur destination finale en passant par un point intermédiaire. Les données relatives aux exportations sont recueillies selon la destination connue des produits et non selon leur destination finale prévue. Par conséquent, le chiffre des exportations vers des pays de transit est souvent surévalué par rapport aux véritables destinataires.

Le transbordement constitue une question importante quand il s'agit de mesurer exactement le commerce du Canada avec le CCG. Bien que les tendances générales du commerce Canada-CCG soient considérées comme fiables, sa valeur pécuniaire précise ne l'est pas. Par exemple, les membres du Comité se sont fait dire que les voitures Crown Victoria fabriquées au Canada sont très populaires en Arabie saoudite, mais qu'il n'existe aucune donnée officielle témoignant de la vente d'une seule Crown Victoria dans ce pays parce que ces voitures sont toutes transbordées aux États-Unis avant d'être acheminées en Arabie saoudite<sup>3</sup>. On estime que la valeur de ces voitures ajouterait à elle seule 1 milliard de dollars au bilan officiel des exportations canadiennes dans la région.

L'Arabie saoudite et les EAU représentent la plus grande partie des échanges commerciaux du Canada avec le CCG. Au chapitre des exportations, les EAU sont le principal partenaire commercial du Canada au sein du groupe, comptant pour tout juste un peu moins de la moitié des exportations canadiennes de marchandises au CCG en 2006. Ensemble, les exportations aux EAU et à l'Arabie saoudite ont constitué près de 83 % des exportations canadiennes au CCG cette année-là. Quant aux importations, c'est l'Arabie saoudite qui domine, avec 84 % des importations de marchandises de la région en 2006.

---

3 Les voitures fabriquées au Canada restent un produit populaire dans la région. À plusieurs occasions, des gens que nous avons rencontré en Arabie saoudite ont dit craindre que Ford du Canada Limitée ne songe à mettre fin à la fabrication du modèle Crown Victoria. Ils nous ont demandé de faire du lobbying auprès de la société pour que cela ne se produise pas.

Le Canada exporte un large éventail de produits au CCG, les biens manufacturés composant le gros des exportations de marchandises. L'équipement et l'outillage (y compris les biens électroniques et électriques), les véhicules et pièces automobiles, les véhicules et pièces aérospatiales ainsi que les instruments spécialisés ont formé environ la moitié des exportations totales en 2006. Venaient ensuite les produits agricoles et alimentaires, qui représentaient près de 20 % des exportations totales cette année-là. Les produits forestiers (bois d'œuvre, pâte et papiers) comptaient pour quelque 9 % des exportations, tout comme les produits minéraux, le fer et l'or en tête.

Par ailleurs, les importations canadiennes provenant du CCG se composent presque exclusivement de pétrole brut et de produits pétroliers raffinés. Le pétrole brut représente 78 % des importations canadiennes et les produits raffinés, 16 %. Le Canada n'a importé que deux autres produits dont la valeur était supérieure à 10 millions de dollars en 2006, soit du mélange 1:1 d'oxyde de diéthyle et d'éthanol et de l'aluminium brut.

Si on exclut les données relatives au commerce de marchandises, nous ne disposons que de peu de renseignements sur les relations économiques du Canada avec le CCG. Le Canada fait bien des investissements dans la région, mais le nombre d'investisseurs est si petit que les données sur l'investissement direct à l'étranger (IDE) du Canada ne sont pas rendues publiques afin de protéger la confidentialité des entreprises. Pareille situation ne se produit que lorsque les investisseurs sont si peu nombreux que la publication des données pourrait révéler la valeur des investissements de chacune des entreprises.

Nous disposons, toutefois, de données sur la valeur de l'investissement direct des pays membres du CCG au Canada. Cet IDE totalisait quelque 92 millions de dollars en 2005, chiffre qui n'a presque pas changé depuis cinq ans. Cependant, le Comité a appris que les plus récentes données sur l'IDE au Canada ne comprennent pas encore un certain nombre d'importants investissements récents. La société Dubai Ports World investit dans des ports canadiens à Vancouver et peut-être ailleurs au Canada, alors que des sociétés canadiennes du secteur de l'énergie, soit Centurion Energy et North Rock Resources, ont été depuis peu acquises par des sociétés des EAU. Ces acquisitions ajouteront des milliards de dollars à la valeur de l'IDE des États arabes au Canada.

### **3. Possibilités de resserrement des liens économiques avec le CCG**

L'augmentation considérable du commerce Canada-CCG ces dernières années, ainsi que les investissements du CCG au Canada, témoignent incontestablement du fait que la région présente un énorme potentiel inexploité pour le Canada et les entreprises canadiennes. Le CCG constitue un grand et riche marché. Les gouvernements de la région sont stables, le climat d'investissement est favorable, les restrictions aux investissements étrangers sont limitées et la région fait bon accueil aux échanges commerciaux et aux investissements étrangers.



S'ajoute à l'attrait du marché le fait que, comme il est dit plus haut, le CCG connaît un essor économique sans précédent. Le coût élevé du pétrole est à l'origine d'énormes excédents budgétaires et de dépenses publiques considérables dans toute la région. À titre d'exemple, les membres du Comité ont appris qu'en Arabie saoudite l'excédent budgétaire s'est élevé à quelque 55 milliards de dollars en 2006, ce qui ne comprend pas les milliards de dollars d'investissements réalisés cette année-là dans l'infrastructure. Aux EAU, les possibilités d'investissement et de commerce sont plus diversifiées et, sans doute, plus grandes encore.

Même à l'extérieur des pays que nous avons visités, il y a d'énormes possibilités économiques, notamment sur le plan des investissements. La croissance démographique et économique soutenue dope fortement les besoins en infrastructures (hôpitaux, écoles, routes et autres services municipaux) dans toute la région. En outre, des pays comme Bahreïn, le Qatar et le Koweït réalisent également d'importants investissements dans les entreprises afin de devenir des centres commerciaux et financiers mondiaux.

De façon générale, les possibilités s'offrant aux entreprises canadiennes dans le CCG concernent surtout l'investissement direct et l'établissement d'une présence commerciale dans la région. Cependant, cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de possibilités d'accroissement du commerce, notamment dans des secteurs comme l'agriculture et les biens manufacturés. Le CCG est certes un grand et riche marché, mais son assise manufacturière et sa capacité de production agricole sont limitées. En conséquence, il se sert de ses revenus pétroliers pour importer des denrées et des produits manufacturés d'ailleurs dans le monde.

Ces caractéristiques font du CCG un excellent partenaire commercial pour le Canada. Les produits manufacturés et agroalimentaires constituent une part considérable des exportations canadiennes. Il existe des possibilités évidentes de commerce bilatéral de biens et services dans les domaines liés au gaz et au pétrole. De plus, les membres du Comité ont appris que la région a un faible pourcentage de produits fabriqués aux États-Unis, mais qu'elle hésite parfois à commercer directement avec les États-Unis. Comme il fait partie de l'espace économique nord-américain, le Canada est considéré comme un endroit où on peut trouver les mêmes produits sans devoir assumer le coût politique engendré par l'achat direct aux États-Unis.

#### **4. L'Arabie saoudite**

##### **a) Économie**

Le Royaume d'Arabie saoudite est le pays dominant de la péninsule arabique. Il n'est pas que le plus peuplé et le plus vaste, il est aussi la principale force économique de la péninsule. À elle seule, l'Arabie saoudite représente 55 % du PIB de la région. Elle

possède les plus grandes réserves de pétrole classique du monde et elle est le siège du plus important marché boursier du monde arabe. Le Comité a été informé par le conseiller spécial du ministre du Commerce et de l'Industrie d'Arabie saoudite que, d'ici deux ans, le PIB de l'Arabie saoudite sera égal à celui de tous les autres pays arabes réunis. Compte tenu également de son importance religieuse, l'Arabie saoudite est sans doute le pays le plus influent, non seulement de la péninsule arabique, mais encore de l'ensemble du monde arabe.

Sur le plan politique, l'Arabie saoudite est un pays autoritaire, mais stable. Il n'y a pas d'élections démocratiques; tous les ministres sont membres de la famille régnante, la dynastie des Al Saoud. Le roi d'Arabie saoudite n'est toutefois pas un monarque absolu. Il doit d'abord composer avec les contraintes de la formation de consensus auprès d'un grand nombre de princes de haut rang. Ensuite, les autorités religieuses ont la haute main sur d'importants secteurs de la vie en Arabie saoudite, y compris l'éducation et les questions culturelles et sociales.

En tant que premier producteur et exportateur mondial de pétrole, l'Arabie saoudite a énormément profité de la poussée des cours du pétrole de ces dernières années. Les revenus tirés de la production pétrolière représentent pas moins de 90 % des recettes du gouvernement du pays et la cherté du pétrole a été à l'origine d'une véritable manne pour l'Arabie saoudite. Les membres du Comité ont appris de l'économiste en chef de la Saudi British Bank que l'Arabie saoudite a touché des recettes pétrolières de 194 milliards de dollars US en 2006, soit plus que le PIB total des EAU de cette année-là. En fait, on nous a dit que l'Arabie saoudite s'apprêtait même à accroître encore sa capacité de production. À l'heure actuelle, le pays peut produire jusqu'à 10,5 millions de barils de pétrole par jour (bpj). La capacité de production prévue passera à 12,5 millions de bpj d'ici 2009, puis à 15 millions de bpj d'ici 2015.

Même si le pétrole domine l'économie saoudienne, le pays prend des mesures pour atténuer l'importance excessive du pétrole dans l'économie. En effet, le gouvernement saoudien se sert des excédents engendrés par les recettes pétrolières pour entreprendre une série d'investissements visant à diversifier l'économie. Parmi ces derniers, on compte des investissements en éducation, dans la transformation des produits pétroliers (pétrochimie et plastiques), dans l'infrastructure des transports et dans les industries du savoir. Durant nos diverses réunions, nous avons entendu des évaluations différentes de la valeur totale projetée de ces investissements. Dans tous les cas, toutefois, les chiffres étaient astronomiques. Un témoin a parlé de 690 milliards de dollars. Un autre a dit qu'il s'agissait plutôt de 1 billion de dollars au cours des dix années à venir.

Enfin, la Saudi General Investment Authority (SAGIA) projette de désigner six « cités économiques » dans tout le pays pour créer des pôles de compétitivité dans certains des secteurs prioritaires mentionnés ci-dessus. Les membres du Comité ont rencontré le sous-directeur du secteur des investissements de la SAGIA, qui a déclaré que ces cités comprendraient des quartiers d'affaires, des lotissements et des centres commerciaux,

sans compter des investissements dans la technologie et l'infrastructure. Les niveaux d'investissement visés pour ce projet s'établissent à des centaines de milliards de dollars et *ne* sont pas compris dans les chiffres cités plus haut.

En vue, notamment, d'attirer des investisseurs étrangers pour qu'ils contribuent à l'établissement et à l'exploitation de ces installations et de ces projets, l'Arabie saoudite a pris un certain nombre de mesures pour rendre le pays plus accueillant pour les commerçants et investisseurs étrangers. Le pays a récemment adhéré à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et mis à jour sa loi de 2001 sur les investissements étrangers. Les investisseurs étrangers en Arabie saoudite profitent ainsi maintenant du traitement national, du traitement de la nation la plus favorisée (NPF), d'impôts sur le revenu des sociétés moins élevés et de la capacité de reporter indéfiniment leurs pertes aux fins de l'impôt. Ce dernier avantage est particulièrement intéressant pour des secteurs comme les télécommunications, les assurances et le secteur financier, qui pourraient avoir besoin de temps pour s'établir sur le marché.

L'Arabie saoudite jouit certes d'une poussée économique alimentée par le pétrole, mais il reste qu'elle est confrontée à un certain nombre de sérieuses difficultés économiques. Elle doit, notamment, faire progresser son PIB au même rythme que croît sa population. Même si sa croissance économique a été forte, le PIB par habitant du pays n'atteint guère que la moitié de ce qu'il était dans les années 1970 et 1980; l'énorme croissance démographique a dépassé les gains économiques.

Non seulement la croissance démographique a entraîné à la baisse le revenu par habitant, mais encore l'économie du pays n'est pas parvenue à créer suffisamment d'emplois pour le grand nombre de jeunes Saoudiens arrivant sur le marché. Les membres du Comité ont appris que quelque 300 000 Saoudiens entrent sur le marché du travail tous les ans, mais que nombre d'entre eux n'ont pas la formation ni l'instruction nécessaires pour travailler. De plus, nous avons appris que beaucoup de jeunes Saoudiens ont grandi avec l'idée qu'à l'instar de leurs parents, ils n'auraient pas à travailler pour vivre. Même aujourd'hui, un nombre appréciable d'emplois en Arabie saoudite, notamment dans le secteur privé, sont occupés par des étrangers. Le Comité a appris que, des 25 millions d'habitants que compte l'Arabie saoudite, 7 millions sont des travailleurs étrangers.

Pour s'attaquer à cette question, le gouvernement a mis en œuvre une politique de « saoudisation », qui vise à accroître le nombre d'emplois détenus par des Saoudiens. L'objectif à long terme est que 75 % de tous les emplois soient occupés par des Saoudiens. Toutefois, certaines personnes que nous avons rencontrées en Arabie saoudite se sont montrées sceptiques à cet égard, disant que cette politique manquait de rigueur et qu'il faudra attendre pour voir à quel point elle portera fruit.

## **b) Les relations du Canada avec l'Arabie saoudite**

Si les liens économiques entre le Canada et l'Arabie saoudite sont de plus en plus nombreux, nous avons appris que, dans l'ensemble, les relations entre les deux pays ne sont pas très stables. Cela, nous a-t-on dit, s'explique de deux façons : d'abord, il n'y a pas de contacts politiques entre les deux pays; ensuite, on croit, en Arabie saoudite, que les attentats du 11 septembre aux États-Unis ont causé un mouvement de ressac public à l'encontre de l'Arabie saoudite; il y a, de plus, l'affaire William Sampson ainsi qu'une préoccupation générale à propos de la condition féminine et des préoccupations relatives aux libertés sociales et religieuses et aux droits de la personne.

Le Comité n'est évidemment pas en mesure de faire des observations sur les questions sociales et religieuses, mais il s'inquiète du manque de contacts politiques entre les deux pays. À notre avis, cette situation mène à l'incompréhension, perpétue la méfiance et nuit à l'établissement de liens économiques plus étroits. Un témoin a fait valoir que, dans ses relations avec l'Arabie saoudite, le Canada ne devrait pas porter de jugements sur la culture de ce pays et qu'il devrait plutôt se préoccuper que de ses propres intérêts. Plus particulièrement, ce témoin a souligné que les intérêts du Canada en Arabie saoudite étaient de deux ordres : rechercher les bénéfices économiques mutuels et promouvoir la paix et la stabilité au Moyen-Orient.

En ce qui concerne les contacts politiques, nous avons été surpris d'apprendre que notre voyage en Arabie saoudite était la première visite d'un groupe de parlementaires canadiens dans ce pays depuis quatre ans. Avant cela, le plus récent voyage remonte à 2003, lorsque le Comité permanent des affaires étrangères de la Chambre des communes s'est rendu dans ce pays dans le cadre d'une étude sur l'islam. À l'exception de funérailles d'État tenues en 2005, la dernière fois qu'un ministre canadien a foulé le sol d'Arabie saoudite était il y a sept ans.

Le nombre de visites de délégations saoudiennes au Canada est tout autant préoccupant. Nous avons appris que le roi d'Arabie saoudite avait tenté de visiter le Canada à deux reprises récemment, soit à l'été 2005 et, plus près de nous, à la fin de 2006. Chaque fois, ces voyages ont été annulés du côté canadien. Cela a fait croire en Arabie saoudite que le Canada ne souhaitait pas renforcer les liens entre nos deux pays, ce qui, comme nous l'avons appris, a porté préjudice aux relations économiques entre les deux pays.

Néanmoins, les membres du Comité ont constaté certains signes plus encourageants en matière de relations entre le Canada et l'Arabie saoudite. Pendant que le Comité était en Arabie saoudite, une délégation d'éminents gens d'affaires saoudiens s'apprêtait à faire un voyage d'affaires au Canada, la première visite du genre en cinq ans. En outre, le ministre des Affaires étrangères du Canada, l'honorable Peter McKay à l'époque, avait alors invité son homologue d'Arabie saoudite à venir au Canada. Bien que ce voyage ait été reporté en raison d'un conflit d'horaire, nous avons appris que cette invitation du gouvernement canadien avait été bien accueillie.

L'Arabie saoudite a accru sa participation aux affaires régionales et internationales depuis quelques années, offrant ainsi une autre tribune pour le rétablissement des relations canado-saoudiennes. Motivée surtout par le ton plus belliqueux de l'Iran et la possibilité qu'il se dote de l'arme nucléaire, l'Arabie saoudite cherche à exercer une influence stabilisatrice dans la région. Elle a résolu de jouer un rôle plus actif dans le processus de paix au Moyen-Orient et s'est engagée à accroître son aide au développement au Yémen afin de stabiliser davantage ses frontières.

### **c) Perspectives économiques en Arabie saoudite**

Puisque son économie est en plein essor, que sa société connaît l'opulence et que des centaines de milliards de dollars d'investissements y sont prévus ou en cours de réalisation, l'Arabie saoudite offre des perspectives économiques considérables aux entreprises canadiennes. Ainsi, le pays, comme la région en général, cherche à attirer des investissements directs étrangers et de l'expertise venant de partout dans le monde. Les projets d'investissement présentent d'énormes possibilités pour les entreprises canadiennes soucieuses de décrocher des contrats de construction, d'approvisionnement et de conception et de s'établir dans la région comme fournisseurs de services.

Même si l'Arabie saoudite est largement perçue comme un pays prospère possédant de riches réserves pétrolières, les possibilités économiques dans ce pays sont généralement méconnues. On nous a dit que cela était attribuable en partie au fait que les Saoudiens ne sont guère portés à l'autopromotion et en partie au fait que le Canada n'est pas vraiment présent dans la région.

Un des secteurs présentant le plus de possibilités en Arabie saoudite est l'infrastructure, notamment celle des transports. En effet, les membres du Comité ont appris que l'Arabie saoudite consacra entre 100 et 200 milliards de dollars d'ici dix ans à des projets d'infrastructure. Cela comprend la construction de routes et d'un réseau de chemins de fer, l'agrandissement de la capacité des transports aériens et des projets concernant les services municipaux comme le dessalement de l'eau de mer.

Un autre domaine qui présente d'énormes possibilités en Arabie saoudite concerne les services d'éducation. Le système d'éducation saoudien est largement concentré sur les études religieuses qui, nous a-t-on dit, représentent sept cours sur dix à tous les niveaux. Compte tenu en plus de la croissance démographique rapide, on remarque une très forte demande de nouvelles écoles et d'établissements de formation spécialisée. Durant notre rencontre avec le conseiller spécial du ministre du Commerce et de l'Industrie, nous avons appris que l'Arabie saoudite a entrepris la construction de nouvelles écoles au rythme d'une par jour pendant vingt ans. Elle construira 18 nouvelles universités et accordera des licences à 82 universités privées au cours des trois années à venir. On estime que 150 milliards de dollars seront dépensés d'ici dix ans en éducation seulement.

Toutefois, les membres du Comité ont entendu dire que le Canada était absent de ce dossier. Pendant que des pays comme l'Australie sont en train d'établir une forte présence dans le secteur des services d'éducation, les membres du Conseil de la Choura ont informé le Comité que l'Arabie saoudite n'a pas discuté du dossier de l'éducation avec le Canada depuis cinq ans.

Quatre autres secteurs de services ont été fréquemment désignés comme étant des domaines présentant de solides possibilités d'investissement aux entreprises canadiennes : le secteur financier, les assurances, les télécommunications et les services médicaux. Les membres du Comité ont appris que le secteur des assurances, notamment, est une industrie en croissance rapide. S'élevant actuellement à quelque 137 millions de dollars, la valeur du secteur des assurances devrait passer à plus de 2 milliards de dollars d'ici deux ans seulement. En outre, le risque de l'établissement d'une entreprise dans ces secteurs a diminué de façon appréciable. Comme il est dit plus haut, les modifications apportées récemment aux lois sur l'investissement en Arabie saoudite permettront à toute société canadienne de reporter ses pertes subies dans les premières années de l'établissement de sa présence dans le pays.

Si le projet est mis en œuvre, la proposition de la SAGIA de créer six « cités économiques » afin d'établir des pôles de compétitivité offrira aussi de nombreuses possibilités aux entreprises canadiennes. Ce projet vise à faire de l'Arabie saoudite un chef de file mondial dans trois secteurs : l'énergie, les transports et l'industrie du savoir. La SAGIA a fixé des objectifs d'investissement de 500 milliards de dollars pour cette initiative. Et cet argent s'ajoute à tous les autres investissements prévus ou en cours de réalisation. Même une fraction de ce total pourrait créer d'énormes possibilités pour les entreprises canadiennes dans ces secteurs.

## **5. Les Émirats arabes unis**

### **a) Économie**

Les EAU sont, de loin, le pays le plus riche du CCG et l'un des plus riches du monde. Le PIB des EAU ne constitue certes qu'une fraction de celui de l'Arabie saoudite, mais leur PIB par habitant est très largement supérieur à celui de celle-ci et dépasse de façon appréciable celui des autres pays de la région. En 2006, le PIB par habitant des EAU a atteint 49 700 \$ US, contre 43 800 \$ US aux États-Unis et 35 700 \$ US au Canada.

Les EAU sont un pays relativement jeune. Ils ont été créés au début des années 1970 par l'union de sept Émirats dont le plus grand est, et de loin, Abu Dhabi. Depuis lors, le pays a profité d'un bon leadership et de la stabilité politique, se transformant en un des pays les plus riches du monde.

Une bonne partie de la richesse des EAU provient des efforts des travailleurs étrangers. Bien que les EAU comptent 4 millions d'habitants, seulement une petite fraction d'entre eux sont des Émiriens. Les étrangers représentent plus de 80 % de la population. Les EAU contiennent donc une remarquable diversité. De plus, compte tenu de la nécessité pour le pays de recourir à des travailleurs et à des investisseurs étrangers, qui ne peuvent pas devenir citoyens émiriens, les EAU sont beaucoup plus tolérants envers la culture et les valeurs occidentales que la plupart des autres pays membres du CCG.

Non seulement les EAU sont riches, mais encore leur économie croît à un rythme effréné. En 2006 seulement, l'augmentation du PIB a atteint 13 %. Qui plus est, contrairement à l'Arabie saoudite, les EAU ne sont pas complètement tributaires de la production pétrolière et des prix élevés du pétrole comme moteurs de leur économie. Si le pétrole reste indéniablement un facteur important pour l'économie des EAU — le pays compte parmi les principaux producteurs et exportateurs de pétrole —, les activités non pétrolières représentent 70 % de la production économique nationale.

La plus grande partie de l'activité économique aux EAU est concentrée dans les deux plus grands des sept émirats, Abu Dhabi et Dubaï. Abu Dhabi est de loin le plus grand des deux, représentant 85 % du PIB total des EAU. Il est aussi celui qui fournit le plus de pétrole.

Pour sa part, Dubaï a très peu de pétrole, mais s'est acquis une notoriété internationale en se hissant parmi les villes du monde les plus dynamiques et qui croissent le plus rapidement. Son économie est axée sur le secteur des services, qui représente 75 % de l'économie de l'émirat. En fait, Dubaï s'emploie à devenir un centre de foires et d'expositions commerciales. L'émirat est déjà considéré comme une porte d'entrée dans la région et ambitionne de devenir un centre de services en matière commerciale et financière, de commerce de détail, de tourisme, de logistique et de transports pour des clients du monde entier.

Les membres du Comité qui ont visité les EAU peuvent en témoigner : il est difficile d'exagérer le niveau d'activité économique, d'investissement et de mises en chantier dans le pays, et ce, à Dubaï en particulier. Des douzaines de grands projets de construction et d'investissement sont en cours de réalisation dans cet émirat et ils sont d'une telle envergure que n'importe lequel d'entre eux ferait les manchettes nationales au Canada. On se plaît d'ailleurs à dire à Dubaï que le quart des grues du monde entier s'y trouvent actuellement; c'est tout dire. Nous avons également appris que le PIB de Dubaï croît plus vite que celui de la Chine, de l'Inde et de l'Irlande.

## **b) Les relations du Canada avec les EAU**

Le Canada entretient avec les EAU des relations saines et productives. Sur le plan économique, les relations s'élargissent rapidement. Les exportations canadiennes aux EAU progressent de manière exponentielle (30 % en moyenne par année depuis 2001); et, comme il est dit plus haut, les sociétés des EAU font d'importants investissements dans les secteurs du gaz et du pétrole et des transports maritimes au Canada.

La réaction du Canada aux investissements proposés par Dubai Ports World (DP World) dans les ports nord-américains a de plus engendré un certain nombre de transactions commerciales dans les EAU. Si les propositions d'investissement de DP World dans les ports américains ont fait l'objet d'une forte résistance aux États-Unis, celles de DP World dans les ports canadiens ont, en revanche, été bien accueillies, comme en fait foi le fait que les investissements de DP World ont déjà plus que doublé la capacité du terminal Centerm de Vancouver.

Par ailleurs, le Canada est très présent aux EAU. Quelque 12 000 Canadiens y vivent et 115 entreprises canadiennes y exercent leur activité, soit vingt de plus qu'il y a un an. Le Canada est officiellement représenté par une ambassade à Abu Dhabi et un consulat à Dubaï. Le Canada a aussi un important bureau de traitement des visas, qui ne cesse de croître, à Abu Dhabi, qui dessert non seulement les EAU, mais encore tous les autres pays de la péninsule arabique, exception faite de l'Arabie saoudite. Enfin, le Canada y maintient aussi une présence militaire, car les EAU servent de base logistique à ses opérations en Afghanistan.

## **c) Perspectives économiques aux EAU**

Les EAU constituent une mine de possibilités pour les entreprises canadiennes. Comme il est dit plus haut, l'économie de Dubaï croît plus vite que celle de la Chine, de l'Inde et de l'Irlande. Qui plus est, les EAU sont libres des grandes difficultés que doivent parfois surmonter les entreprises dans des pays en développement comme la Chine : le climat des affaires aux EAU est stable; il y a peu de corruption; les violations de la propriété intellectuelle ne constituent pas un problème; et il n'y a pas d'exigences relatives aux coentreprises exploitées avec des sociétés locales. Du point de vue canadien, la preuve la plus convaincante de la stabilité dont jouissent les EAU et des possibilités qu'ils recèlent, c'est sans doute le fait que le Régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario y fait des investissements. Or les gestionnaires des régimes de retraite n'ont pas l'habitude de faire des investissements risqués.

Les occasions d'affaires aux EAU, et à Dubaï en particulier, sont pratiquement illimitées. Lors de leurs déplacements là-bas, les membres du Comité ont eu l'occasion non seulement d'observer de première main la croissance, mais encore de parler à des entrepreneurs canadiens exerçant leur activité dans la région. Par exemple, un



représentant d'une société d'ingénieurs canadienne nous a dit qu'il refusait régulièrement des contrats parce que son entreprise ne disposait ni du temps ni de la capacité pour accepter toutes les offres qui lui étaient faites. Il y avait une telle abondance de contrats qu'il a offert de fournir un bureau et garanti du travail à toute entreprise canadienne voulant s'établir à Dubaï. Il a ajouté qu'après un mois l'entreprise aurait gagné facilement assez d'argent pour payer elle-même le loyer de son bureau.

Bien que les coûts d'établissement d'une entreprise dans la région soient élevés, notamment pour les petites sociétés, les EAU offrent un autre service susceptible d'aider les entreprises canadiennes à naviguer dans ces eaux inconnues : des chambres de commerce locales. Aux EAU, la structure et le rôle des chambres de commerce diffèrent de ceux des chambres de commerce canadiennes. Les chambres de commerce des EAU jouent un rôle actif d'organisme quasi gouvernemental. Elles ont pour fonctions de promouvoir leur ville et d'agir comme porte-parole du secteur privé auprès du gouvernement. Elles fournissent de l'information et des services et font office de centres de réseautage et de points d'entrée dans l'économie locale. Toutes les entreprises sont tenues d'être membres de leur chambre de commerce locale. Les chambres obtiennent une aide financière de la part du gouvernement, et des représentants de ce dernier siègent à leur conseil d'administration.

Les membres du Comité ont eu l'occasion de rencontrer des représentants de la Chambre de commerce d'Abu Dhabi comme de celle de Dubaï. Durant ces rencontres, nous avons appris un autre important rôle que jouent ces organismes : ils accueillent les étrangers qui veulent s'établir aux EAU. Une société canadienne voulant faire des affaires à Abu Dhabi, par exemple, devrait communiquer avec la chambre de commerce locale, qui la dirigerait alors vers des partenaires ou clients appropriés. Comme toutes les entreprises sont tenues d'être membres de la chambre de commerce locale, ces organismes sont donc en mesure de jouer un rôle utile d'aiguilleur auprès d'éventuels investisseurs étrangers.

Étant donné que les EAU, Dubaï en particulier, s'emploient à devenir un centre de services, la plus grande partie des occasions d'affaires s'offrant aux entreprises canadiennes dans ce pays sont axées moins sur le commerce et davantage sur les investissements directs et l'établissement d'une présence physique. D'ailleurs, certains des projets de développement en cours ou projetés aux EAU sont vraiment d'une portée et d'une envergure stupéfiantes. Il serait certes impossible de dresser une liste exhaustive des principales occasions d'investissement, mais plusieurs secteurs ont été mentionnés à maintes reprises durant nos rencontres avec des dirigeants du gouvernement et du milieu des affaires.

Le secteur qui vient immédiatement à l'esprit est l'infrastructure. Les possibilités liées à la construction, à l'ingénierie et à la conception sont pratiquement illimitées, qu'il s'agisse de l'infrastructure des transports (routes, chemins de fer, ports et transports aériens), de la conception et de la construction immobilières, des services municipaux

comme le traitement de l'eau et le dessalement. En outre, nous avons entendu dire qu'une foule de possibilités s'offrent aux Canadiens dans des domaines comme l'éducation et la formation, la santé ainsi que la fabrication et la transformation.

## **6. Resserrement des liens avec le CCG : recommandations**

Nous croyons fermement que l'amélioration des liens économiques avec le CCG est dans l'intérêt économique du Canada. La région est prospère, les pays sont stables, la corruption y est limitée et les occasions d'affaires sont innombrables.

Comme il est mentionné plus haut, la plupart de ces occasions concernent des investissements directs dans de grands projets et d'ambitieuses initiatives de développement. Cependant, il importe de répéter que la structure économique du CCG fait de lui un partenaire commercial idéal pour le Canada. Les pays membres du CCG ne disposent pas d'une assise manufacturière solide et n'ont pratiquement pas d'industrie agricole. Le Canada, par contre, est un grand producteur et exportateur agricole qui est à la recherche de marchés pour renforcer son assise manufacturière. De plus, comme ils possèdent ensemble les plus grandes réserves pétrolières mondiales, le Canada et le CCG ont tout intérêt à saisir les occasions qui se présenteront et à coopérer plus étroitement.

Le renforcement des relations politiques et économiques avec le CCG ne requiert pas une refonte de la politique étrangère du Canada ni un redéploiement important des ressources gouvernementales. Nous estimons qu'en ne prenant que quelques simples mesures le gouvernement du Canada peut faire progresser considérablement les relations économiques entre le Canada et le CCG. La politique gouvernementale doit donc atteindre trois objectifs précis : signaler que les relations Canada-CCG sont importantes pour le gouvernement du Canada, faire prendre conscience aux Canadiens des possibilités que recèle ce marché et supprimer les obstacles que doivent surmonter ceux qui veulent faire des affaires dans la région. Les recommandations énoncées ci-dessous constituent un premier pas vers la réalisation de ces objectifs.

### **a) Envisager la conclusion d'accords de libre-échange et de coopération économique en bonne et due forme**

La manière la plus efficace d'atteindre ces trois objectifs serait sans doute pour le gouvernement du Canada de négocier avec le CCG un accord de coopération économique en bonne et due forme. Le terme « accord de coopération économique » est assez vague; il peut signifier bien des choses, du simple engagement gouvernemental à établir des liens économiques plus étroits jusqu'à un véritable accord de libre-échange. À notre avis, un accord de libre-échange (ALE) constituerait l'option

la plus globale et la plus souhaitable, en définitive. Toutefois, certaines mesures préliminaires peuvent être prises pour consolider les relations en prévision de la négociation d'un accord.

Selon le secrétaire général adjoint du CCG, l'établissement de liens plus étroits entre le Canada et le CCG peut commencer par le simple envoi d'une lettre par le ministre des Affaires étrangères, Maxime Bernier, au secrétaire général du CCG faisant état de l'intérêt du Canada à nouer des relations économiques plus fortes. L'étape suivante serait la négociation d'un accord-cadre économique. Pareil accord décrirait les secteurs où le Canada et le CCG pourraient s'engager d'avantage et jeter les bases d'éventuelles négociations d'un accord de libre-échange. De l'avis du secrétaire général adjoint, la négociation d'un accord-cadre économique serait assez simple et ne nécessiterait sans doute que quelques jours.

Le Comité convient que l'élaboration d'un accord-cadre économique constitue un important premier pas vers l'amélioration des relations économiques du Canada avec le CCG. En plus de mettre le Canada et le CCG sur la voie du resserrement de leurs relations économiques, la conclusion de pareil accord pourrait se faire sans que des pressions indues ne doivent être exercées sur les ressources de négociation du Canada, qui sont mobilisées ailleurs dans le monde. De plus, un tel accord enverrait un message non équivoque au milieu des affaires des deux pays : des liens plus étroits entre le Canada et le CCG sont importants et bénéfiques.

Quant à la possibilité de la conclusion d'un accord de libre-échange entre le Canada et le CCG, nous estimons que l'expérience acquise avec un accord-cadre économique nous aidera à déterminer si un ALE avec le CCG serait bénéfique. L'économie du CCG est déjà relativement ouverte, des droits de douane de 5 % ou moins étant prélevés sur la plupart des produits. Cependant, si un accord-cadre économique mène à l'instauration de relations économiques telles que l'étape logique suivante serait un ALE, le Canada pourrait alors réévaluer cette option plus tard.

### **Recommandation 1**

**Que le gouvernement du Canada demande officiellement au Conseil de coopération du Golfe d'amorcer des négociations sur un accord-cadre économique entre les deux parties.**

## **b) Autres accords officiels**

Les accords de coopération économique et les ALE ne sont pas les seuls moyens par lesquels le gouvernement du Canada peut améliorer les relations du pays avec le CCG. Parmi d'autres formules, on compte les accords sur la protection des investissements étrangers (APIE), les accords de service aérien ainsi que les accords en matière de science et de technologie, pour n'en nommer que quelques-unes.

Pendant son séjour en Arabie saoudite et aux EAU, le Comité a régulièrement entendu le message voulant que, de toutes les formules énoncées ci-dessus, un accord de service aérien élargi serait celle dont profiteraient le plus les relations économiques entre le Canada et le CCG. En effet, nous avons appris que le manque de service aérien peut être un sérieux obstacle au resserrement des liens économiques, en rendant plus coûteux et compliqués les déplacements entre les deux pays.

Le Canada a conclu des accords de service aérien avec l'Arabie saoudite et les EAU, et un autre, en mai 2007, avec le Koweït. En dépit de ces accords, toutefois, un seul transporteur aérien assure actuellement une liaison aérienne directe entre le Canada et le CCG. Il s'agit d'Etihad Airways, qui offre trois vols par semaine entre Toronto et Abu Dhabi. Le Comité a été heureux d'apprendre que des progrès sont réalisés dans les transports aériens entre le Canada et le CCG; en effet, à compter d'octobre 2007, le transporteur Emirates Airlines aussi offrira trois vols par semaine entre Dubaï et Toronto.

À notre avis, il est clairement dans l'intérêt supérieur du Canada d'établir un service aérien plus fréquent avec le CCG. Non seulement le Canada profiterait d'un accès amélioré à une région prospère, qui s'emploie à devenir une plaque tournante du transport aérien dans le monde, mais encore cela l'aiderait à surmonter un des principaux obstacles à des relations Canada-CCG plus fortes — la distance.

On a répété à maintes reprises aux membres du Comité que les relations personnelles sont essentielles à quiconque veut faire des affaires dans le CCG. On nous a souvent dit aussi que les Canadiens ne prennent pas le temps de cultiver des relations. Le succès en affaires dans le CCG ne peut être obtenu par téléphone ou par courrier électronique; il requiert de fréquents voyages dans la région. Toute mesure que peut prendre le gouvernement du Canada pour supprimer les obstacles aux voyages serait bienvenue.

## Recommandation 2

**Que le gouvernement du Canada travaille à l'élargissement et à l'approfondissement de son ensemble d'accords de service aérien avec les pays membres du CCG.**

### **c) Accroître la fréquence des voyages dans la région et en provenance de celle-ci**

Un des messages le plus souvent entendus par les membres du Comité en visite en Arabie saoudite et aux EAU était que, sur le plan politique, le Canada a été largement absent de la région. Comme il est dit plus haut, un certain nombre de gens que nous avons rencontrés en Arabie saoudite ont gentiment critiqué le manque d'engagement du Canada, non seulement dans ce pays, mais aussi au Moyen-Orient en général. On croit aussi en Arabie saoudite que les Canadiens prennent le temps de s'arrêter à Dubaï, mais qu'ils ne vont pas dans le pays le plus grand et le plus puissant de la région sur le plan économique.

Nous estimons, cependant, que cette perception est plus le reflet de la rivalité entre l'Arabie saoudite et les EAU que d'une réelle préférence que le gouvernement canadien pourrait avoir pour un pays ou un autre. Lors de notre passage aux EAU, nous avons également entendu des critiques voulant que des parlementaires et ministres canadiens passent régulièrement par Dubaï pour se rendre ailleurs dans le monde, mais qu'ils ne prennent même pas le temps de rester un jour ou deux pour visiter le pays, que ce soit à titre officiel ou à titre personnel.

Ces observations n'étaient pas nouvelles pour le Comité, notre voyage au Moyen-Orient ayant été largement motivé par des témoignages semblables entendus à Ottawa. Plusieurs témoins entendus depuis un an ont fait valoir que le manque d'activité du gouvernement canadien en matière de relations internationales nuit à nos perspectives d'affaires à l'étranger.

Comme nous le disons dans notre récent rapport, *Vers une meilleure politique commerciale*, dans de nombreux pays, le commerce et l'investissement sont tributaires des relations internationales, qui ne se limitent pas aux contacts entre les entreprises; mais englobent les contacts entre gouvernements. À cet égard, on lit dans le rapport :

Lorsque le premier ministre, des comités parlementaires ou même des députés pris individuellement se rendent dans d'autres pays, ils montrent que le Canada tient vraiment à multiplier ses liens politiques, sociaux et économiques dans le monde.

Le voyage du Comité au CCG témoigne éloquemment de l'importance de ces visites et des avantages qui peuvent en être tirés. Les membres du Comité ont été chaudement et courtoisement accueillis durant tout le voyage. En plus d'obtenir des renseignements

au sujet des possibilités et des défis dans la région, nous avons rencontré des hauts fonctionnaires et des hauts dirigeants du monde des affaires, et nos déplacements ont fait l'objet de maints reportages dans les quotidiens tant de langue anglaise que de langue arabe. Comparativement au voyage du Comité, qui à tous égards a été un franc succès, une visite de ministres, voire du premier ministre, aurait sans doute un effet bien plus grand encore.

Le Comité est bien conscient de la possibilité que le vif intérêt suscité par notre voyage dans les pays du CCG soit partiellement attribuable au caractère tout à fait inédit de la présence de parlementaires canadiens. À notre avis, cela en dit très long sur la nécessité pour le Canada d'améliorer sa fiche dans le domaine des voyages à l'étranger. Comme il est dit dans *Vers une meilleure politique commerciale*, nous ne sommes pas insensibles aux préoccupations politiques des gouvernements minoritaires ni à l'empressement de certains médias à accuser des membres du gouvernement de gaspiller les fonds publics. Parallèlement, toutefois, il a été clairement établi que les voyages de représentants gouvernementaux de haut niveau comptent pour beaucoup dans la création de liens économiques plus solides avec des régions comme celle du CCG. Les relations politiques donnent le ton aux relations internationales, y compris les liens économiques.

En fait, d'autres pays industrialisés entretiennent des relations beaucoup plus poussées avec les pays membres du CCG, et ils en retirent des avantages économiques. Ainsi, l'Australie, par exemple, s'est servie des déplacements gouvernementaux pour maximiser son potentiel économique dans la région. Ses représentants profitent de ce que plusieurs pays membres du CCG sont des plaques tournantes et prennent le temps de les visiter lorsqu'elle y transite. La France est un autre exemple de pays qui a pris le temps de cultiver ses relations avec le CCG. Les membres du Comité ont appris que Jacques Chirac avait passé quatre journées complètes durant sa visite présidentielle en Arabie saoudite, ce qui est vraiment beaucoup pour un chef d'État. Il lançait ainsi un important message aux entreprises françaises, qui ont afflué dans ce pays peu de temps après.

À notre avis, l'augmentation de la fréquence des visites officielles dans la région contribuerait à resserrer les liens économiques sans que cela ne soit ni très difficile ni très coûteux à réaliser. Compte tenu que des pays membres du CCG comme les EAU et l'Arabie saoudite sont de plus en plus utilisés comme plaques tournantes du trafic aérien dans le monde, nombre de ministres ou de hauts fonctionnaires y passent régulièrement pour se rendre à des rencontres internationales et en revenir. Le coût d'une nuit supplémentaire pour faire une visite officielle dans un ou deux pays de la région serait négligeable. Le Canada y gagnerait à coup sûr et à peu de frais.

### **Recommandation 3**

**Que, lorsqu'ils passeront par l'aéroport de Dubaï ou celui d'un autre pays membre du CCG, les ministres et les hauts fonctionnaires fassent l'effort de prolonger leur séjour d'un jour ou deux pour faire une visite officielle dans des pays de la région.**

L'amélioration des relations intergouvernementales avec les pays membres du CCG nécessite plus toutefois que l'augmentation du nombre de visites dans la région. En effet, il est tout aussi important d'inviter au Canada des délégations de gens d'affaires et de représentants gouvernementaux. À cette fin, nous estimons que le Canada devrait, à titre prioritaire, fixer de nouvelles dates pour une visite au Canada du ministre des Affaires étrangères d'Arabie saoudite, le prince Saud, et adresser une lettre au roi d'Arabie saoudite l'invitant officiellement à venir au Canada. Le gouvernement du Canada devrait déployer des efforts semblables pour inviter des dirigeants d'autres pays membres du CCG à venir au Canada eux aussi.

#### **d) Accroître la présence étrangère du Canada dans la région**

Les relations entre pays, qu'elles soient économiques ou politiques, sont fondées sur la communication. L'une des manières les plus efficaces d'établir et de renforcer ces liens de communication, qu'ils soient économiques ou politiques, consiste à passer par la représentation diplomatique officielle.

À cet égard, le Canada est désavantagé dans la région, comparativement aux autres pays du G8, car il y est moins bien représenté. En fait, nous avons appris que le Canada est le seul pays du G8 à ne pas avoir de représentation diplomatique officielle dans tous les pays membres du CCG.

Le Canada est physiquement présent dans trois pays de la région : l'Arabie saoudite, les EAU et le Koweït. En plus de ses responsabilités locales, l'ambassade canadienne en Arabie saoudite dessert Bahreïn, Oman et le Yémen; celle du Koweït dessert aussi le Qatar. Les EAU sont le seul pays de la région où le Canada a deux bureaux, une ambassade à Abu Dhabi et un consulat à Dubaï. L'ambassade à Dubaï loge aussi un grand centre de traitement des visas, qui sert toute la région, à l'exception de l'Arabie saoudite.

Le manque de ressources diplomatiques nuit aux relations du Canada avec les pays du CCG. Les membres du Comité ont appris que le gouvernement du Qatar ne reconnaît pas les titres de l'ambassadeur canadien chargé du Qatar parce qu'il n'y a pas d'ambassade canadienne dans ce pays. D'autres pays se sont plaints aussi de

l'absence d'ambassade ou de consulat du Canada sur leur territoire. Au Yémen, par exemple, le défaut d'une présence officielle constitue une importante source de friction avec ce pays. Cette question sera traitée plus à fond ci-dessous.

#### **Recommandation 4**

**Le gouvernement du Canada devrait accroître ses ressources diplomatiques dans le CCG. La décision d'ouvrir une ambassade ou un consulat ainsi que l'affectation de ressources à ces derniers devraient être fondées sur les possibilités économiques dans le pays en cause, sur son importance politique et sur la promotion du respect des droits de la personne.**

#### **e) Visas**

Depuis cinq ans, le Comité et son prédécesseur, le Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements, se sont rendus dans plus d'une vingtaine de pays dans le cadre d'un large éventail d'études. Dans presque tous les cas, il était inévitable que soit soulevée la question des visas canadiens. Le voyage du Comité au Moyen-Orient n'a pas fait exception.

Une source de friction avec l'Arabie saoudite et les EAU est le fait qu'avant 2001 le Canada n'exigeait pas de visa pour les visiteurs venant de ces deux pays. Depuis lors, non seulement un visa est exigé, mais encore, selon certaines personnes que nous avons rencontrées dans la région, trop de restrictions limitent les déplacements de ceux qui obtiennent un visa.

Plus précisément, les membres du Conseil de la Choura d'Arabie saoudite estiment que la durée des visas canadiens délivrés aux voyageurs est trop courte par rapport à celle des visas d'autres pays. On nous a dit que si le Canada offre des visas de trois et six mois, les États-Unis délivrent des visas de deux ans, et le R.-U., des visas d'un minimum de six mois à un maximum de cinq ans.

Nous avons appris que l'Arabie saoudite préférerait, idéalement, le rétablissement de la situation d'avant 2001, où aucun visa n'était exigé. Cependant, compte tenu du climat actuel de sécurité accrue, même les membres du Conseil de la Choura ont reconnu que cet objectif était irréaliste. Ils ont proposé que, à tout le moins, le Canada calque la durée de ses visas sur celle des États-Unis, voire, mieux encore, sur celle du R.-U.

Aux EAU, la question qui retient l'attention est le fait que les Émirats exercent des pressions politiques pour obtenir la réciprocité en matière de visa. Les EAU n'exigent pas de visa de la part des voyageurs canadiens et ils estiment que le Canada devrait accorder le même privilège à leurs ressortissants. Cette question mise à part,



cependant, les EAU étaient le seul pays à ne pas présenter de plaintes relativement au processus de visa en tant que tel. Le bureau des visas d'Abu Dhabi est grand et ne cesse de s'agrandir pour répondre à la demande, et parvient à fournir des services remarquablement efficaces. Les EAU sont un des très rares pays que le Comité a visités ces dernières années où il n'y a pas eu de plaintes à propos du processus de demande et de délivrance de visas.

Le Comité ne croit pas que le Canada devrait maintenant éliminer ses exigences en matière de visas pour les pays membres du CCG. Toutefois, le fait que le Canada ne délivre que des visas d'une durée relativement courte impose un coût administratif tant à nos agents des visas qu'aux dirigeants d'entreprise et aux gouvernements des pays du CCG. Nous ne proposons pas un assouplissement des normes d'examen, mais une analyse coûts-avantages d'un allongement de la durée des visas, à la lumière, notamment, du fait que tant les États-Unis que le R.-U. offrent des visas de plus longue durée.

À notre avis, il n'y a pas de raison d'accorder aux gens d'affaires ou aux étudiants qui viennent au Canada des visas d'une durée différente de ceux que délivrent les autres pays occidentaux industrialisés. Ainsi, nous croyons que le gouvernement du Canada devrait réexaminer sa politique de détermination de la durée des visas en vue de l'harmoniser davantage avec celle appliquée par des pays comme les États-Unis et le R.-U.

#### **Recommandation 5**

**Que le gouvernement du Canada examine les avantages et les inconvénients de l'harmonisation de la durée des visas qu'il délivre aux voyageurs provenant de pays membres du CCG avec celle des visas délivrés par les États-Unis. Si cela ne comporte pas de risque important, le Canada devrait offrir des visas de plus longue durée aux requérants agréés, notamment à ceux qui viennent souvent au Canada.**

#### **f) Faire de la promotion des services d'éducation une priorité**

Nous sommes d'avis qu'il incombe principalement aux entreprises canadiennes de faire de la prospection dans le monde et de saisir les occasions s'offrant à elles. Le rôle des pouvoirs publics consiste à susciter un climat politique et économique propice aux entreprises. Il ne consiste pas à déterminer quelles entreprises ou industries canadiennes réussiront ou échoueront. Cependant, selon l'expérience que nous avons acquise dans nos voyages dans la région, nous estimons qu'un secteur d'activité en particulier devrait être ciblé pour une intervention politique : les services d'éducation.

S'il est un élément qui est revenu souvent dans nos rencontres avec les pays membres du CCG, c'est l'existence d'énormes possibilités dans la région au chapitre de la

prestation de services d'éducation, qu'il s'agisse d'attirer des étudiants étrangers au Canada ou d'établir des centres d'éducation et de formation là-bas. Il y a un besoin particulier d'écoles de formation spécialisée. Comme il est dit plus haut, l'Arabie saoudite, à elle seule, concédera 82 licences à des universités privées d'ici trois ans. Or, ce pays ne dispose pas de l'infrastructure, des fournitures, du personnel ni des programmes voulus pour répondre à lui seul à cette demande.

Le secteur canadien de l'éducation est présent dans la région, mais, comparé à des pays comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Malaisie, cette présence est limitée. Nous avons entendu dire que, de façon générale, les grandes universités canadiennes sous-estiment l'importance d'offrir des services à l'étranger. En revanche, les écoles privées, les collèges communautaires et les écoles techniques sont beaucoup plus actifs. Parmi les établissements canadiens actifs dans la région, on compte le Southern Alberta Institute of Technology (SAIT) et son pendant du nord, le Northern Alberta Institute of Technology (NAIT), la Canadian International School (pour l'instruction primaire et secondaire fondée sur le programme albertain) et le College of the North Atlantic.

On a rappelé au Comité que les services d'éducation présentent d'importants avantages à long terme pour les relations internationales du Canada. Nous avons appris que nombre d'éminents Saoudiens ont fait leurs études aux États-Unis dans les années 1970 et 1980. Ces derniers, qui ont forgé des liens indissolubles avec les États-Unis, occupent maintenant des postes d'autorité et d'influence chez eux. La valeur de ces liens ne saurait être sous-estimée.

En dépit des perspectives en éducation, il est évident que le secteur n'est pas prioritaire pour le Canada. À son ambassade à Abu Dhabi, le Canada possède un centre de ressources en éducation où les étudiants intéressés peuvent se renseigner à propos des institutions postsecondaires canadiennes. Cependant, nous avons appris que, en matière d'orientations, les délégués commerciaux du Canada ne centrent pas leurs activités sur la promotion des services d'éducation, ceux-ci n'étant pas un des cinq secteurs prioritaires du Canada.

À notre avis, non seulement le secteur de l'éducation offre dans l'immédiat des débouchés considérables à nos fournisseurs de services, mais encore il est dans l'intérêt stratégique à long terme du Canada. Les étudiants qui acquièrent une instruction liée au Canada conservent ce lien toute leur vie. Le fait de cultiver ces liens ne peut être que bénéfique pour les relations politiques et économiques internationales du Canada dans l'avenir.

Pour cette raison, le Comité croit que le gouvernement fédéral devrait promouvoir davantage les services d'éducation à l'étranger. Pour commencer, nous estimons que le Canada devrait créer des postes de délégués commerciaux qui seraient chargés uniquement du dossier de l'éducation dans des marchés clés. Ces délégués contribueraient à promouvoir les institutions d'enseignement canadiennes, aideraient de

nouveaux fournisseurs de services à percer le marché et, ce qui est sans doute le plus important, assureraient un soutien sur le terrain aux institutions déjà établies dans ces marchés.

### **Recommandation 6**

**Que, pour des marchés clés comme les EAU et l'Arabie saoudite, le gouvernement du Canada crée des postes de délégués commerciaux à plein temps chargés de promouvoir et de soutenir les fournisseurs de services d'éducation canadiens.**

#### **g) Établir un centre de commerce permanent dans la région**

Une autre proposition d'amélioration des relations économiques du Canada avec le CCG a été faite par le Conseil national fédéral (CNF) des EAU, l'équivalent de notre Comité du commerce international. Les membres du CNF ont fait valoir que les visites politiques et les délégations commerciales sont importantes, mais que leur souvenir s'estompe avec le temps. Il serait, à leur avis, bien plus utile pour le Canada, d'établir une présence commerciale permanente dans la région. En effet, un centre de commerce pourrait servir de vitrine à l'expertise et aux produits canadiens aux EAU, et dans l'ensemble de la région, au moyen d'expositions temporaires ou permanentes.

Le Comité a entendu des propositions semblables dans le passé. En tant que membres du Sous-comité des affaires étrangères et du commerce international, nous avons présenté, en juin 2005, un rapport intitulé *Les composantes d'une stratégie canadienne à l'égard des marchés émergents*. Dans ce rapport, nous avons recommandé que le gouvernement du Canada établisse un « centre de l'innovation » au pays, où les sociétés canadiennes pourraient faire connaître leurs nouveaux produits et technologies.

Nous croyons que l'établissement d'un centre de commerce aux EAU, où seraient présentés les technologies et les produits canadiens, serait une mesure utile non seulement au renforcement de la présence canadienne dans la région, mais encore à la promotion du commerce et de l'investissement, tout en contribuant à créer une image de marque canadienne. Nous recommandons donc :

### **Recommandation 7**

**Que le gouvernement du Canada songe à établir un centre de commerce permanent aux EAU. Cet établissement mettrait en valeur l'expertise et les produits canadiens dans la région et en ferait la promotion.**

## C. Yémen

### 1. Économie

La République du Yémen est unique dans la péninsule arabique. En effet, si la région jouit globalement d'une extraordinaire richesse, le Yémen, lui, est l'un des pays les plus pauvres du monde. En fait, sur le plan du développement économique, le Yémen s'apparente davantage à ses voisins de la Corne de l'Afrique qu'aux États de la péninsule arabique. Qu'on en juge : le PIB par habitant du Yémen s'est chiffré à environ 1 000 \$ US en 2006, soit une minuscule fraction des chiffres que l'on observe dans les pays arabes voisins, mais un PIB du même ordre de grandeur que ceux qu'enregistrent par exemple l'Éthiopie, l'Érythrée et Djibouti, de l'autre côté de la mer Rouge.

Le Yémen est tellement plus pauvre que les autres États de la péninsule arabique qu'il est le seul pays de la région qui n'est pas membre du CCG. Il participe certes à certaines mesures du CCG et bénéficie de l'appui de ses voisins, mais il se trouve à un stade de développement économique si différent de celui des autres qu'il n'est pas encore en mesure de devenir un membre à part entière de l'organisation.

Plusieurs écueils de taille gênent le développement économique du Yémen. Des conflits religieux et des disparités régionales alimentent une rébellion ouverte dans le nord du pays. Les ressources manquent pour établir une réelle présence gouvernementale sur l'ensemble du territoire. Par ailleurs, le pays n'existe que depuis 1990, année de l'unification du Yémen du Nord et du Yémen du Sud, et la guerre civile a suscité des ressentiments parfois tenaces. Enfin, on nous a dit que, le Yémen étant proche de l'Afrique de l'Est, il attire un grand nombre de réfugiés somaliens; comme le Yémen n'a pas les ressources voulues pour patrouiller ses côtes, il a du mal à contrôler l'accès à son territoire.

En plus de difficultés politiques et sociales, le Yémen est sur le point de se trouver à court de ressources naturelles. Les membres du Comité ont entendu dire que, dans certaines parties du pays, notamment autour de Sanaa, les niveaux d'eau pourraient tomber à un niveau critique dès 2010. En outre, bien que le Yémen ne dispose que de modestes gisements de sources d'énergie, il doit néanmoins ses maigres richesses à la production pétrolière. Or, aucune nouvelle découverte importante n'a été faite ces dernières années, et les réserves de pétrole s'amenuisent rapidement.

En fait, l'une des rares caractéristiques que le Yémen partage avec certains de ses voisins arabes est le degré de dépendance de l'économie vis-à-vis de la production de pétrole. Au Yémen comme en Arabie saoudite, le pétrole compte pour 90 % des rentrées de l'État. Les réserves énergétiques étant en voie d'épuisement, beaucoup, au Yémen, placent de grands espoirs dans un projet de construction d'usine pétrochimique envisagé par une société française.

Craignant que le Yémen ne devienne un élément déstabilisateur dans la région, de nombreux pays ont accru leur assistance au pays. Les membres du Comité ont appris que le Royaume-Uni avait quadruplé son aide au développement au Yémen ces dernières années et que l'Arabie saoudite lui avait emboîté le pas pour tenter de sécuriser sa frontière avec le Yémen. L'Allemagne et le Danemark figurent au nombre des autres grands donateurs.

En dépit de la progression de l'aide publique au développement (APD), les porte-parole yéménites nous ont rappelé à maintes reprises que le Yémen reçoit relativement peu d'aide étrangère en fonction des autres pays du tiers monde. Le sous-ministre des Affaires économiques nous a dit que, bien qu'il figure parmi les pays les plus pauvres du monde, le Yémen reçoit de 13 à 15 \$ US d'APD par habitant, alors que les autres pays en développement les moins avancés bénéficient en moyenne de 33 à 35 \$ US par habitant.

## **2. Les relations du Canada avec le Yémen**

Les relations commerciales du Canada avec le Yémen sont bien plus considérables que ne le réalisent la plupart des Canadiens. Trois sociétés pétrolières canadiennes sont actives au Yémen dont la plus importante, Nexen Inc., occupe une place de premier plan dans l'économie locale. Elle y exploite notamment un important pipeline pour son propre pétrole et pour le compte d'autres producteurs de pétrole du pays, de même qu'un terminal d'exportation pour le compte du gouvernement du Yémen et de cinq autres exploitants. Au fil des ans, Nexen a investi au Yémen 3,3 milliards de dollars en immobilisations et 1,1 milliard de dollars en dépenses d'exploitation.

Cependant, abstraction faite de Nexen, les relations du Canada avec le Yémen sont limitées. Le Canada n'a pas de présence diplomatique officielle dans le pays et ses relations commerciales avec celui-ci sont modestes. Les exportations totales de marchandises du Canada vers le Yémen étaient évaluées à 27,6 millions de dollars en 2006 et étaient composées en bonne part de pièces et de matériel liés à la production et au transport du pétrole, plus des aéronefs et des produits agricoles comme des légumineuses à grain et du blé. En revanche, les importations du Canada en provenance du Yémen ont totalisé seulement 229 000 \$ en 2006, et étaient composées pour presque moitié de graines de café non torréfiées.

En dépit de rapports limités, le Canada jouit d'une excellente réputation au Yémen. Cela tient une fois encore au travail de Nexen, qui non seulement agit comme vecteur d'investissement et de croissance économique, mais est actif dans la collectivité, ce dont nous reparlerons plus loin.

### **3. Occasions d'affaires**

Bien que le Yémen soit essentiellement un pays du tiers monde entouré de riches voisins, le Comité a constaté qu'il présente néanmoins de très nombreuses occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes. Il va sans dire que, comme la conjoncture économique, celles-ci diffèrent grandement de celles que l'on observe en Arabie saoudite ou dans les EAU, et qu'elles exigent en conséquence un état d'esprit et une démarche très différents.

#### **a) Le climat d'affaires**

Au vu de la longue liste des problèmes du Yémen, on pourrait penser que les entreprises feraient bien d'éviter carrément le pays, mais on nous a dit que les entreprises étrangères actives au Yémen se débrouillaient généralement bien. Des représentants de Nexen nous ont fait remarquer que, comme dans bien d'autres pays pauvres, le cadre juridique du Yémen est sous-développé, mais ils affirment que leurs relations et négociations avec le gouvernement sont toujours transparentes et justes, et que le pays n'a jamais adopté de lois déraisonnables.

En outre, à l'instar des autres pays de la région, le Yémen s'efforce d'améliorer le climat d'affaires : il s'est donné un ambitieux programme de réformes et, d'après le sous-ministre des Affaires économiques, les progrès sont significatifs, notamment au chapitre de la réforme de la réglementation et de l'appareil judiciaire, de la lutte contre la corruption et de l'amélioration de la transparence dans l'attribution des marchés publics.

Les membres du Comité ont eu l'occasion de rencontrer le président de l'Administration générale des investissements (AGI) du Yémen, qui a décrit l'audacieux programme de cet organisme. L'AGI a adopté le concept du guichet unique pour tous les investissements étrangers et cherche à simplifier le plus possible le processus d'investissement. L'AGI est ainsi l'unique point de contact des investisseurs étrangers potentiels. C'est elle qui s'occupe des enregistrements et des permis. Elle fournit des renseignements sur les marchés locaux; elle se charge de tous les contacts avec l'administration publique pour le compte des investisseurs et règle les problèmes. Bref, l'AGI aide les entreprises étrangères durant toutes les étapes du processus d'investissement.

Les autorités yéménites savent bien que le climat des affaires n'est pas idéal et ont donc adopté des lois sur l'investissement contenant des incitatifs propres à atténuer quelque peu certains des risques que présentent les investissements dans le pays. Le Yémen n'impose par exemple aucune restriction sur la propriété étrangère et les sorties de capitaux, sauf dans les secteurs de l'énergie, des mines et de la banque. Il offre par ailleurs jusqu'à 16 ans d'exonérations fiscales sur les bénéfices des entreprises.

D'après le président de l'AGI, ces incitatifs sont nécessaires pour attirer des investissements. Il a précisé que les entreprises étaient tout à fait prêtes à payer de l'impôt dans un environnement stable, à la condition qu'il n'y ait pas de coûts cachés ailleurs. Il a indiqué que le Yémen continuera d'offrir des incitatifs financiers tant que le climat d'investissement ne se sera pas suffisamment amélioré.

## **b) Débouchés**

Le pays est pauvre, mais il présente néanmoins des perspectives économiques considérables pour les entreprises canadiennes. La grande priorité, en matière d'investissement, ce sont les infrastructures, car tous les autres secteurs d'investissement prioritaires — énergie, mines, pêches et tourisme — ont besoin d'infrastructures solides, notamment de réseaux routiers et de transport d'électricité, lesquels sont actuellement insuffisants. D'autres types d'ouvrages peuvent présenter des perspectives intéressantes du point de vue de l'investissement : usines de désalinisation de l'eau de mer, barrages et établissements scolaires ou sanitaires.

L'éducation vient au second rang des priorités en matière d'investissement. Comme de nombreux pays membres du CCG, le Yémen a une population très jeune : on estime à 60 % la proportion de la population âgée de moins de 28 ans. Ainsi, l'offre de main-d'œuvre est intéressante pour les investisseurs potentiels, mais les travailleurs ne possèdent pas souvent les compétences techniques voulues.

Pour le Yémen, l'éducation et la formation aussi, comme les infrastructures, sont essentielles à l'actualisation des retombées économiques potentielles des investissements dans d'autres secteurs. On pense par exemple au tourisme, une autre priorité du pays en matière d'investissement; le pays présente un potentiel considérable pour la construction de luxueux centres de villégiature dans les régions côtières et sur les îles du golfe d'Aden, mais faute de travailleurs locaux formés dans le secteur du tourisme et de l'accueil, une bonne partie des emplois créés grâce aux investissements étrangers dans le secteur du tourisme iront à des travailleurs étrangers, ce qui réduira les retombées locales des investissements.

Abstraction faite des infrastructures, de l'éducation et du tourisme, ce sont les ressources naturelles qui présentent les meilleures perspectives économiques. Il reste encore fort à faire au chapitre de l'exploration pétrolière et gazière, et l'exploration minérale est très peu développée. On pense que le Yémen présente des perspectives intéressantes sur le plan de l'extraction minière (or, zinc, fer et calcaire).

Il existe des possibilités inexploitées dans le domaine de la production alimentaire. La péninsule arabique compte peu d'endroits propices à une production agricole à une grande échelle. Or, l'altitude et les températures tempérées de certaines régions du Yémen rendent le pays plus propice que ses voisins à une agriculture extensive. Par

ailleurs, les régions côtières présentent un certain potentiel de pêche et d'aquaculture. Le Yémen espère devenir une source régionale de produits alimentaires pour les autres pays de la péninsule arabique qui importent la plupart de leurs produits alimentaires d'outre-mer.

Pour ce faire, le Yémen a besoin d'investissements qui l'aideront à développer son agriculture et son aquaculture. Les entreprises canadiennes possédant une grande expertise dans ces domaines, elles sont bien placées pour investir dans ces secteurs.

#### **4. Resserrement des liens avec le Yémen : recommandations**

Le Comité estime qu'on aurait de bonnes raisons de resserrer nos liens avec le Yémen. En effet, bien que ce pays figure parmi les moins développés du monde et qu'il présente en conséquence des risques considérables, on y observe d'intéressantes perspectives d'échanges commerciaux et d'investissement dans plusieurs secteurs dans lesquels le Canada possède une expertise reconnue (infrastructures; éducation; mines et énergie; agriculture; pêches; tourisme).

Nous avons une raison encore plus impérieuse de multiplier nos activités au Yémen, à savoir de promouvoir la paix et la stabilité au Moyen-Orient. Le Yémen est de loin le pays le plus pauvre de la péninsule d'Arabie et l'on craint que des éléments marginaux dans ce pays aient un effet déstabilisateur sur l'ensemble de la région.

Le Canada jouit d'une excellente réputation au Yémen, grâce à la présence commerciale et sociale de Nexen et d'autres entreprises canadiennes. Nous pensons que, avec le bénéfice de leur connaissance du pays, le Canada est particulièrement bien placé pour jouer un rôle de premier plan dans le développement économique et la réduction de la pauvreté au Yémen et pour contribuer ainsi indirectement à la stabilité de la région.

Il en est même pour penser que le Canada a l'obligation de contribuer au développement économique du Yémen parce qu'il tire d'énormes avantages des activités de ses sociétés pétrolières dans ce pays (bénéfices, recettes fiscales et emplois pour des Canadiens). Vu la richesse du Canada et la grande pauvreté du Yémen, certains ont fait valoir au Comité que le Canada doit donner davantage au Yémen, surtout quand on pense à tout ce qu'il en tire.

Le resserrement des liens avec le Yémen et la promotion du développement économique de ce pays exigent des mécanismes tout à fait différents de ceux qui doivent servir à établir des relations plus étroites avec les pays du CCG. Il serait, par exemple, tout à fait prématuré de négocier des ententes économiques comme un traité de libre-échange ou un accord de coopération économique. Il serait plus utile d'adopter des mesures propres à encourager l'investissement canadien au Yémen et des politiques en matière d'aide et de développement, et de tenter de resserrer les relations de gouvernement à gouvernement.



## **a) Présence diplomatique**

Comme mentionné précédemment, le Canada n'a pas de représentation diplomatique au Yémen, omission qui paraît grandement déranger le gouvernement yéménite. En effet, à chacune de nos rencontres avec des hauts fonctionnaires et dirigeants du gouvernement, on nous a rappelé que le Canada n'avait pas d'ambassade, ni même de consulat dans le pays. D'ailleurs, le président du Yémen lui-même a rencontré les membres du Comité et leur a fait part de sa profonde insatisfaction devant cet état de choses, faisant remarquer qu'il suffirait d'une fraction des impôts que paie Nexen pour financer le coût d'une ambassade au Yémen.

À notre avis, le Canada devrait envisager d'avoir une présence officielle au Yémen. Il y a déjà pas mal d'entreprises canadiennes actives au Yémen, et celles du secteur du pétrole et du gaz en particulier réclament elles aussi une présence diplomatique du Canada dans le pays. Nous sommes donc heureux d'apprendre que le Canada envisage déjà d'améliorer sa présence diplomatique dans le pays. Nous souscrivons tout à fait à ce projet et nous recommandons :

### **Recommandation 8**

**Que le gouvernement du Canada se donne une présence diplomatique officielle au Yémen. Une étude réalisée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international permettrait de déterminer ce qui, de l'ambassade ou du consulat, convient le mieux.**

## **b) Entente de protection des investissements étrangers**

Nous sommes convaincus que le Yémen offre des perspectives intéressantes sur le plan des investissements, mais il va sans dire que le climat qui y règne en la matière ne présente pas les mêmes garanties de stabilité que l'UE, par exemple. En général, pour atténuer les risques que comportent les investissements dans des pays en développement, les gouvernements concluent des ententes exécutoires de promotion et de protection de l'investissement étranger dans lesquelles sont énoncés les droits et obligations des parties, ce qui a pour effet de rendre les investissements dans un marché étranger moins aléatoires.

C'est là une solution qui mérite d'être envisagée dans le cas du Yémen. Comme on l'a vu, les entreprises canadiennes n'ont pas eu à pâtir de volte-face du gouvernement yéménite qui n'a encore jamais modifié les dispositions ou modalités d'ententes existantes. Le Yémen tente d'améliorer le climat des investissements au moyen de réformes gouvernementales et d'une actualisation de sa législation sur les investissements. Dans ce contexte, un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger peut clarifier les droits et obligations des investisseurs et

atténuer dans une certaine mesure les risques que présente le fait d'investir dans un pays en développement.

Compte tenu des possibilités d'investissement au Yémen, et du rôle potentiel de l'investissement étranger dans le développement économique, nous pensons que le gouvernement du Canada devrait consulter les entreprises canadiennes concernées pour chercher à savoir si la conclusion d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger avec le Yémen serait utile.

### **Recommandation 9**

**Que le gouvernement du Canada consulte les entreprises et les organisations de la société civile canadiennes, notamment celles qui sont actives au Yémen, pour déterminer s'il y aurait des avantages à conclure avec ce pays un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger.**

#### **c) Le commerce et l'investissement comme instruments de développement économique**

Le Comité considère que le Yémen est un excellent exemple du rôle avantageux que peuvent jouer les échanges et l'investissement dans le développement économique, surtout quand ils sont combinés à une intervention sur l'aspect communautaire. Nous pensons en particulier au rôle que joue Nexen, tant dans l'économie yéménite que dans la collectivité locale.

Les membres du Comité ont en effet été frappés par le degré de participation de Nexen à la vie de la collectivité locale. L'entreprise fait don de 600 000 \$ par an à des groupes locaux, une somme qui représente plusieurs fois la valeur du Fonds Canada-Yémen du gouvernement du Canada. Elle construit par ailleurs des écoles et des cliniques ouvertes à tous les Yéménites (et pas seulement à ses salariés) et fait venir des médecins de l'étranger pour qu'ils viennent établir des centres d'oncologie dans le pays.

Nexen travaille aussi à bâtir la capacité productive de la main-d'œuvre yéménite. Grâce à un programme de formation, elle augmente le nombre et la proportion des emplois spécialisés occupés par des travailleurs locaux. En 1993, les Yéménites occupaient la moitié environ des emplois dans l'entreprise; en 2007, la proportion sera portée à 83 %. Nexen administre aussi un programme de bourses d'études qui permet d'envoyer dix étudiants par an faire un baccalauréat à l'Université de Calgary. Nexen n'embauche pas ces étudiants à leur retour pour que leurs compétences puissent servir ailleurs dans l'économie.

Les comités n'ont pas l'habitude, dans leurs rapports, de s'attarder sur les réalisations d'une société en particulier et de lui offrir de ce fait une publicité gratuite. Si nous avons

décidé de mettre en relief les réalisations de Nexen, c'est pour montrer que, bien exploités, les échanges commerciaux et les investissements peuvent devenir des instruments de développement économique efficaces.

Dans le secteur des ressources, il ne manque malheureusement pas d'exemples d'entreprises actives dans des pays pauvres qui se contentent d'extraire énergie ou minéraux dans des installations fermées pour exporter ensuite le produit et les bénéfices qui y sont associés. Le seul avantage que tirent les populations locales de cette activité, c'est une poignée d'emplois et des recettes fiscales pour l'administration locale.

Les réalisations de Nexen au Yémen montrent que, en particulier dans les pays en développement, le commerce et l'investissement peuvent être avantageux à la fois pour l'entreprise et pour le pays hôte. Les décisions d'une entreprise en matière de commerce et d'investissement sont essentiellement fondées sur des considérations financières : il faut qu'elles rapportent. Il reste cependant qu'une entreprise qui fait par ailleurs un effort pour s'investir dans la collectivité, soit en donnant de la formation ou en embauchant des travailleurs locaux ou en contribuant au financement d'activités de développement économique, se gagne beaucoup d'estime et de considération dans la population locale, ce qui n'est pas sans avantages : elle peut ainsi compter sur de bonnes relations avec les administrations locales et sur une main-d'œuvre fiable, loyale et productive.

À notre avis, l'activité de Nexen au Yémen est un modèle montrant non seulement comment une entreprise peut s'implanter dans des pays en développement, mais en quoi le commerce et l'investissement peuvent servir à stimuler le développement économique et à lutter contre la pauvreté. Convaincus de l'utilité de ménager une place plus importante à ce type de commerce et d'investissement dans la politique de développement du Canada, nous recommandons :

#### **Recommandation 10**

**Que, compte tenu des avantages que présente, pour les pays en développement, le fait pour les entreprises étrangères de combiner commerce et investissement, d'une part, et responsabilités sociales et participation à la vie de la collectivité, d'autre part, le gouvernement du Canada accorde une place plus importante au commerce et à l'investissement dans sa politique de développement international.**

#### **d) Aide publique au développement**

Durant notre visite au Yémen, on nous a fait valoir à plusieurs reprises que le pays bénéficiait d'une portion congrue seulement de l'aide au développement que les pays riches distribuent dans le monde. Certains attribuent cet état de choses au fait qu'on a tendance à oublier que le Yémen est un pays très pauvre tant ses voisins du CCG sont

riches et tant les besoins d'assistance des pays pauvres d'Afrique, proches, sont grands.

Plusieurs personnes ont suggéré au Comité que les pays riches assimilent le Yémen à un pays d'Afrique pour la distribution de l'aide publique au développement. Cette idée nous paraît intéressante. En effet, si le Yémen fait manifestement partie du monde arabe, du point de vue économique, il est bien plus proche de l'Érythrée ou de l'Éthiopie que de l'Arabie saoudite, ou même de pays comme la Jordanie ou la Syrie. En conséquence, nous recommandons :

#### **Recommandation 11**

**Que, pour la distribution de l'aide à l'étranger, le gouvernement du Canada englobe le Yémen avec les pays d'Afrique orientale tout en veillant à ce que l'aide au développement offerte à d'autres pays de la région ne s'en trouve pas réduite.**

## A. Introduction

Les membres du Comité qui se sont rendus dans la péninsule arabique ont fait une escale de deux jours à Bruxelles pour y tenir des réunions sur les relations entre le Canada et l'Union européenne. Les deux régions sont très contrastées et les relations du Canada avec elles sont on ne peut plus différentes. En effet, la péninsule arabique présente un potentiel économique considérable, mais le Canada est relativement peu présent sur ce marché. En revanche, l'UE ne possède pas le dynamisme économique des pays émergents, mais c'est une région stable et prospère en expansion. Elle a en outre depuis longtemps de profonds liens économiques avec le Canada.

## B. Les relations commerciales du Canada avec l'Union européenne

L'UE est le deuxième partenaire du Canada en importance sur le plan des échanges et des investissements. Parmi les dix premières destinations des exportations canadiennes, cinq sont membres de l'UE, de même que trois des principales sources d'importations. Les exportations de marchandises du Canada dans l'UE ont totalisé 29,1 milliards de dollars en 2006, et les importations de marchandises se sont élevées à 49,2 milliards de dollars. Le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, l'Italie, les Pays-Bas et la Belgique sont les principaux partenaires commerciaux du Canada dans l'UE.

Après quelques années de déclin relatif, les relations commerciales du Canada avec l'UE se raffermissent, et la région prend de l'importance comme partenaire commercial du Canada. En 1999, les membres actuels de l'UE ont compté pour environ 7,3 % du commerce de marchandises du Canada (exportations et importations). Malgré la progression considérable des échanges du Canada avec des pays comme la Chine et le Mexique ces dernières années, la part de l'UE dans le total des échanges du Canada a atteint 9,4 % en 2006, la proportion la plus élevée en quinze ans.

Les relations entre le Canada et l'UE sont encore plus importantes quant aux investissements. En 2006, près de 28 % de l'investissement direct du Canada à l'étranger était destiné aux pays de l'UE où il a totalisé plus de 144 milliards de dollars. De même, les pays de l'UE investissent beaucoup au Canada. Ils ont compté pour 26 % de l'IDE au Canada, avec des investissements totaux de plus de 118 milliards de dollars. Les principales destinations de l'IDE du Canada dans l'UE sont le Royaume-Uni, l'Irlande et la France et les principales sources d'IDE en provenance de l'UE sont le Royaume-Uni, la France et les Pays-Bas.

Les réunions que notre Comité a tenues à Bruxelles suivaient de peu le sommet Canada-Union européenne qui a eu lieu à Berlin le 4 juin 2007. Les discussions ont donc tourné beaucoup autour des sujets abordés lors du sommet. Plus précisément, le sommet a mis l'accent sur l'accroissement de la coopération dans trois grands secteurs : la paix et la sécurité; la coopération économique, le commerce, l'investissement et les services aériens; et l'environnement.

Le Comité s'intéresse en particulier à la seconde de ces priorités : la coopération économique, le commerce et l'investissement et les services aériens. Comme les rapports commerciaux qu'entretiennent le Canada et l'UE sont bien établis depuis longtemps, la discussion a porté essentiellement sur la suppression des obstacles aux échanges et aux investissements et beaucoup moins sur les nouvelles occasions d'échanges et d'investissement, comme cela a été le cas dans la péninsule arabique.

Il ne faut pas croire pour autant que l'UE ne présente aucun intérêt pour les entreprises canadiennes. Si celles-ci sont bien implantées dans l'UE dans de nombreux secteurs, il en reste un qui est encore sous-exploité, à savoir celui des produits agricoles, en particulier quant à la production de biocarburants. L'UE s'est donné pour objectif de porter la part des biocarburants de 5,75 à 10 % de la consommation totale de carburants. Les biocarburants sont produits à partir de la betterave à sucre et du maïs.

Les biocarburants présentent un intérêt aussi pour les producteurs canadiens de canola. En effet, si le canola ne peut pas être destiné à la consommation humaine en raison des préoccupations concernant les organismes génétiquement modifiés (OGM), les exportations canadiennes de canola ont néanmoins considérablement augmenté ces dernières années, avec la demande de ce produit comme charge d'alimentation.

## **C. Resserrement des liens économiques entre le Canada et l'UE**

### **1. Libre-échange**

Rien ne saurait mieux supprimer les entraves au commerce avec l'UE qu'un accord de libre-échange. Le Canada a d'ailleurs fait part de son intérêt en la matière lors du sommet Canada-UE de juin dernier.

La conjoncture est favorable. En effet, jusqu'à présent, l'UE avait toujours privilégié les négociations multilatérales en matière de libéralisation des échanges, convaincue, comme le Canada d'ailleurs, que l'OMC constituait la meilleure solution pour l'établissement d'un régime mondial d'échanges commerciaux.

Or, les chances qu'un accord soit bientôt conclu sous l'égide de l'OMC étant minces, certains des concurrents de l'UE sur les marchés internationaux, notamment les États-Unis, se rabattent sur des accords de libre-échange bilatéraux, ce qui risque de placer

les entreprises de l'UE dans une situation défavorable sur le plan de la concurrence si l'UE n'en fait pas autant. L'UE a donc dû modifier sa politique commerciale en conséquence et se mettre à négocier elle aussi des accords bilatéraux. Les membres du Comité ont entendu dire que l'UE prévoit conclure 24 ententes de libre-échange en commençant par l'Inde, l'ANASE et la Corée du Sud.

Malheureusement, il semblerait que le Canada ne figure pas parmi les priorités de l'UE à ce chapitre. Apparemment, l'UE considère que ses rapports avec le Canada sont bien établis et qu'elle n'a pas besoin de les revigorer ou de les focaliser davantage. Le même sentiment a transparu lors du sommet Canada-UE dans les semaines qui ont précédé notre arrivée à Bruxelles. Tout ce que le Canada a réussi à obtenir durant le sommet, c'est que l'UE mène une analyse coûts-avantages d'un resserrement éventuel de notre partenariat sur le plan économique.

À en juger par ce que nous ont dit les porte-parole de l'ambassade du Canada à Bruxelles, l'étude portera sur les obstacles au commerce et à l'investissement et tentera d'estimer les retombées potentielles de leur élimination. On cherchera aussi à voir en quoi le resserrement du partenariat économique Canada-UE permettrait de compléter les efforts actuels d'accroissement de la coopération dans des domaines comme les sciences et la technologie, l'énergie et l'environnement. Les résultats de l'étude seront communiqués aux dirigeants de l'UE lors du sommet de 2008.

Bien sûr, la réalisation d'une étude de faisabilité constitue un petit pas dans la bonne direction, mais le Comité est néanmoins déçu par le manque d'intérêt des membres de la Commission européenne pour la conclusion d'un accord de libre-échange avec le Canada. Durant notre visite à Bruxelles, cependant, une personne a proposé une autre stratégie pour tenter d'obtenir l'ouverture de négociations en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange. Il a été proposé qu'au lieu de tenter de convaincre l'administration de la Commission européenne, le Canada fasse plutôt porter ses efforts sur les pays influents au sein de l'UE. On nous a dit que les politiques de l'UE étaient souvent conçues par les fonctionnaires de Bruxelles et ne reflétaient pas nécessairement les vues des pays membres de l'UE. Or, les principaux partenaires commerciaux du Canada dans l'UE sont des poids lourds : le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France. Si le Canada arrivait à convaincre ces pays des avantages que présenterait un accord de libre-échange Canada-EU, il pourrait arriver à faire exercer des pressions de l'intérieur en vue de l'ouverture de négociations. Par conséquent, nous recommandons :

### **Recommandation 12**

**Que, en dépit du manque d'intérêt de la Commission européenne pour la conclusion d'un accord de libre-échange avec le Canada, le gouvernement du Canada s'efforce de rallier ses principaux partenaires commerciaux dans l'UE — le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France — à son projet de conclusion d'un accord de libre-échange Canada-UE.**

## 2. Coopération en matière de réglementation

Les entreprises canadiennes comme les entreprises européennes voient dans la coopération en matière de réglementation une avenue qui pourrait éventuellement mener au resserrement des relations commerciales entre le Canada et l'UE. En effet, de nombreuses mesures réglementaires peuvent gêner les échanges et les flux d'investissement entre le Canada et l'UE et constituer de formidables obstacles à l'accès aux marchés. Pour beaucoup, la coopération en matière réglementaire, par l'harmonisation des réglementations ou la reconnaissance mutuelle des normes de chacun, pourrait contribuer à supprimer des entraves à la croissance des échanges entre le Canada et l'Union européenne.

Il faut dire que le Canada et l'UE ont déjà réalisé certains progrès à ce chapitre. Ils ont notamment entamé, ces dernières années, la négociation d'un accord pour le renforcement du commerce et des investissements (ARCI) visant à resserrer les liens entre les deux économies. Bien que les négociations aient été suspendues en mai 2006, des progrès notables ont été réalisés au chapitre de la coopération en matière de réglementation.

Lors du sommet Canada-UE du 4 juin 2007 à Berlin, les dirigeants de l'UE se sont engagés à conclure une entente de coopération en matière de réglementation sur la base des résultats des négociations entourant l'ARCI. Cette entente viendra renforcer le cadre de l'accord sur la coopération et la transparence dans le domaine de la réglementation sur lequel les parties s'étaient entendues en 2004.

Pour le Comité, la conclusion d'une entente dans le domaine de la réglementation contribuerait grandement à faire disparaître certains des obstacles qui empêchent le resserrement des liens avec l'UE sur le plan économique. On a dit au Comité que l'UE était en train de devenir un chef de file au niveau international en matière d'établissement de normes réglementaires. Il nous paraît dans l'intérêt du Canada de chercher à collaborer plus étroitement avec l'UE dans ce domaine.

Cela n'est pas si simple, car le Canada envisage aussi une coopération plus active sur ce plan avec les États-Unis. Or, l'UE et les États-Unis appliquent des normes différentes, de sorte qu'en exploitant cette voie pour faciliter les échanges avec la première, le Canada risque du même coup de nuire à ses échanges avec les seconds. Comme les États-Unis comptent pour plus de 80 % des exportations totales du Canada et pour les deux tiers de l'ensemble du commerce des marchandises, il serait imprudent d'abaisser les obstacles réglementaires aux échanges avec l'UE si cela risquait de nuire à l'accès du Canada au marché américain.

Il vaudrait mieux, nous a-t-on dit, éviter de faire porter la coopération en matière de réglementation sur les normes existantes et se concentrer sur les *nouvelles* réglementations en vue d'une harmonisation sur le long terme. Ainsi, chaque fois que le Canada ou l'UE envisageraient l'adoption de nouvelles mesures réglementaires (ou la



révision de règlements), ils vérifieraient d'abord si l'autre partie à l'entente possède déjà une réglementation idoine, auquel cas ils s'évitent la peine de produire une réglementation similaire (mais pas identique) et les deux parties s'entendraient sur une seule réglementation.

Nous l'avons dit, la coopération avec l'UE dans le domaine de la réglementation contribuerait grandement à faire disparaître certains des obstacles aux échanges avec ce marché. Dans la mesure où les normes de sécurité ne sont pas compromises et où l'on ne porte pas atteinte à nos échanges avec les États-Unis, nous encourageons le gouvernement du Canada à concrétiser l'engagement qu'il a pris le 4 juin de conclure avec l'UE une entente de coopération dans le domaine de la réglementation. En conséquence, nous recommandons :

### **Recommandation 13**

**Que le gouvernement du Canada entreprenne une analyse comparative en profondeur des réglementations du Canada et de l'Union européenne afin d'identifier lesquelles pourraient faire l'objet d'une entente de coopération en matière de réglementation sans aller à l'encontre des valeurs et préoccupations de la population canadienne.**

### **3. Autres domaines de coopération**

À notre avis, la libéralisation des échanges et la coopération dans le domaine de la réglementation sont les deux mécanismes au moyen desquels le Canada pourrait le plus améliorer ses relations commerciales avec l'Union européenne. Cependant, toutes sortes d'autres mesures, quoique de moindre envergure, pourraient contribuer à améliorer nos relations bilatérales.

Il importerait notamment de chercher à améliorer le transport aérien au dessus de l'Atlantique. Le Canada et l'Union européenne se sont engagés à négocier un accord complet sur les services aériens. Cela représente une entreprise de taille qui aboutira à l'unification de toutes les ententes actuelles conclues par le Canada en matière de services aériens avec les divers membres de l'UE en une seule, complétée d'une réglementation qui pourrait régir, par exemple, la protection des consommateurs, la concurrence, les émissions des avions et ainsi de suite. La négociation a commencé officiellement à l'automne de 2007.

D'autres possibilités de resserrement de la coopération existent : accroissement de la coopération dans le domaine des sciences et de la technologie, libéralisation du commerce des services, ententes sur les travailleurs temporaires et reconnaissance des normes professionnelles. Le Comité pense qu'une bonne partie de ces questions seront abordées dans l'étude sur le resserrement éventuel du partenariat économique Canada-UE que les parties se sont engagées à réaliser le 4 juin 2007. Il attend avec impatience les résultats de

cette étude et espère qu'ils pourront déclencher un resserrement des relations commerciales avec l'Union européenne.

## A. Survol de la région

L'Asie du Sud-Est<sup>4</sup> se compose de l'Asie continentale, de l'est de l'Inde et du sud de la Chine, ainsi que des chapelets d'îles et des archipels la bordant à l'est et au sud-est. Au nombre des pays continentaux, on compte : le Cambodge, le Laos, le Myanmar (la Birmanie), la Thaïlande et le Vietnam. Parmi les pays maritimes, on compte : Brunéi Darussalam, le Timor-Leste (le Timor oriental), l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et Singapour. Ces 11 pays et 12 territoires embrassent 4,5 millions de kilomètres carrés et sont habités par plus de 568,3 millions de personnes ne parlant pas moins de 27 langues. Les religions dominantes de cette région du monde sont le bouddhisme et l'islam, suivis de loin par le christianisme.

Tous les pays de l'Asie du Sud-Est, sauf le Timor-Leste, qui veut y adhérer, sont membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE).

## B. Association des nations de l'Asie du Sud-Est

### 1. Économie

L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, l'ANASE, a été créée le 8 août 1967, à Bangkok, par ses cinq pays fondateurs : l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande. Brunéi Darussalam s'est ajouté au groupe le 8 janvier 1984, le Vietnam, le 28 juillet 1995, le Laos et le Myanmar, le 23 juillet 1997, et le Cambodge, le 30 avril 1999. Comme le prévoit son texte fondateur, la Déclaration de Bangkok, l'Association vise à :

1. accélérer la croissance économique, le progrès social et le développement culturel de la région;
2. promouvoir la paix et la stabilité en assurant le respect de la justice et la primauté du droit dans les relations entre les pays de la région ainsi que l'adhésion aux principes de la Charte des Nations Unies.

En 2006, les pays de l'ANASE ont enregistré un PIB combiné de près de 921,6 milliards de dollars américains. Une croissance économique forte et stable semble bien être la norme dans toute la région, la progression réelle du PIB ayant été en moyenne de quelque 5,4 %

---

4 On désigne parfois l'Asie du Sud-Est sous le nom d'Indes orientales, voire, plus simplement, des Indes.

par année depuis cinq ans (tableau 1)<sup>5</sup>. Affichant un revenu annuel moyen de 2 041 \$ US seulement, l'ANASE, à l'exclusion de Singapour, est composée de pays à revenus modestes ou moyens, selon le système de classification des Nations Unies.

**Tableau 1**  
**ANASE-4 Taux de croissance annuelle du PIB réel, 2002-2006**

<b>ANASE-4</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Indonésie	4,5 %	4,8 %	5 %	5,7 %	5,5 %
Malaisie	4,4 %	5,5 %	7,2 %	5,2 %	5,9 %
Philippines Thaïlande	4,4 %	4,9 %	6,2 %	5 %	5,4 %
	5,3 %	7,1 %	6,3 %	4,5 %	5 %

Source : Fonds monétaire international, *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2007

Par rapport au profil international, les pays de l'ANASE sont très ouverts sur le plan économique. Par exemple, les exportations de marchandises de l'ANASE se sont chiffrées à plus de 750,7 milliards de dollars américains en 2006, contre 654,1 milliards de dollars américains pour les importations. Si on additionne ces deux données, on constate que le commerce de marchandises représente 152 % du PIB de l'ANASE. De plus, les entrées nettes d'investissements directs étrangers (IDE) dans les pays de l'ANASE se sont élevées à 52,4 milliards de dollars américains.

## 2. Zone de libre-échange de l'ANASE (ZLEA)

La Zone de libre-échange de l'ANASE (ZLEA) est une entente qui a été conclue le 28 janvier 1992 à Singapour par les pays de l'ANASE et qui englobe tous leurs secteurs manufacturiers. Au moment de l'instauration de la ZLEA, l'ANASE comprenait six membres : Brunéi Darussalam, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande (on l'appelait aussi l'ANASE-6). Les échéanciers concernant l'application des dispositions de l'accord de libre-échange diffèrent donc selon que le pays a adhéré à l'ANASE avant ou après 1992.

Les pays de l'ANASE ont fait des progrès notables dans la réduction des droits de douane interrégionaux au moyen du Tarif préférentiel effectif commun (TPEC) prévu à l'accord sur la ZLEA. Les droits de douane sur plus de 99 % des produits figurant dans la liste d'inclusion (LI) du TPEC de l'ANASE-6 ont été ramenés dans la fourchette de 0-5 %. Les pays ayant adhéré plus récemment à l'ANASE, à savoir le Cambodge, le Laos, le Myanmar et le Vietnam, ne sont pas très loin derrière dans la réalisation de leurs objectifs du TPEC, quelque 66 % des produits inscrits dans cette liste étant frappés de droits de douane de 0 à 5 %. En 2006, le Vietnam a ramené à un maximum de 5 % les droits de douane sur ces produits, tandis que le Laos et le Myanmar feront de même d'ici 2008 et le Cambodge d'ici 2010.

---

5 Le PIB réel est le PIB actualisé en fonction de l'inflation (c.-à-d. en maintenant les prix constants).

En 2007, les droits de douane sur environ 65 % des produits figurant dans la LI de l'ANASE-6 ont été supprimés. Les droits de douane moyens prévus dans le TPEC de l'ANASE-6 s'établissaient à 1,51 %, soit une baisse par rapport au taux moyen de 12,76 % qui était en vigueur au moment où le processus de diminution a été amorcé en 1993. Les produits qui ne figurent pas sur la LI du TPEC de la ZLEA se trouvent dans la liste des produits très sensibles (par ex. le riz) et la liste d'exceptions définitive.

Les pays de l'ANASE ont également entrepris l'élimination des barrières non tarifaires. Cela comprend :

- le processus de vérification et de notification inverse;
- la définition préliminaire des mesures non tarifaires (MNT) et des barrières non tarifaires (BNT) au sein de l'ANASE;
- l'établissement d'une base de données sur toutes les MNT maintenues par des pays membres;
- la suppression éventuelle des mesures non tarifaires inutiles et injustifiables.

### **3. Accord « ciel ouvert »**

Les pays de l'ANASE ont en outre adopté une politique « ciel ouvert » afin de libéraliser le transport aérien entre les pays membres. En octobre 2003, au Myanmar, les ministres des Transports des pays de l'ANASE ont souscrit à une entente qui met en œuvre la libéralisation des routes aériennes entre les capitales des pays membres à partir de 2009. L'entente sera élargie afin d'englober d'autres villes d'ici 2015. Singapour et la Malaisie ont amorcé des pourparlers pour ouvrir la route de Singapour/Kuala Lumpur avant 2009.

### **4. Coopération dans le cadre de l'ANASE + 3**

L'initiative de coopération ANASE + 3 a vu le jour au mois de décembre 1997, durant la crise financière asiatique de 1997-1998, à l'occasion d'un sommet officieux des leaders de l'ANASE et de leurs homologues de l'Asie orientale, à savoir la Chine, le Japon et la Corée du Sud. Depuis lors, l'ANASE a tenu une série de rencontres régulières entre les chefs de gouvernement et les ministres des Affaires étrangères, du Commerce et de l'Investissement et des Finances des pays membres et ceux des trois pays d'Asie orientale. Ces leaders ont convenu :

- d'accélérer le développement des régions, y compris celle du bassin du Mékong;

- de créer un conseil des affaires d'Asie orientale pour promouvoir la participation du secteur privé;
- de favoriser la coopération monétaire et financière en renforçant le dialogue sur les politiques, la coordination et la collaboration en matière financière, monétaire et budgétaire;
- d'intensifier la coordination et la coopération au sein de divers organismes internationaux et régionaux comme l'ONU, l'OMC, l'APEC, l'ASEM et le FRA, aussi bien qu'au sein des institutions financières régionales et internationales<sup>6</sup>.

Des mécanismes de commerce bilatéral entre l'ANASE et la Chine, entre l'ANASE et le Japon et entre l'ANASE et la Corée du Sud, sont maintenant en place. On s'attend à ce que ces mécanismes servent de fondements à l'établissement possible d'une zone de libre-échange d'Asie orientale dans un proche avenir.

## **5. Possibilités et défis en matière d'investissement et de commerce pour le Canada et l'ANASE**

La première rencontre officielle entre le Canada et l'ANASE a eu lieu au mois de février 1977. À ce moment-là, le Canada s'est engagé à élargir son programme d'aide au développement, qui a été rendu officiel en 1981 par la conclusion de l'Accord de coopération économique ANASE-Canada (ACECA). Depuis lors, le Canada a consacré plus de 2,8 milliards de dollars à l'aide au développement dans la région.

Les relations entre le Canada et l'ANASE ont progressé, et elles continuent de le faire, sur le plan social, mais elles restent largement sous-développées en matière économique. À l'heure actuelle, quelque 300 000 Canadiens voyagent en Asie du Sud-Est tous les ans, et plus de 2 000 étudiants d'Asie du Sud-Est étudient dans des universités canadiennes tous les ans. Entre-temps, les intérêts économiques du Canada dans la région se traduisent par de modestes échanges commerciaux bilatéraux et investissements. Les échanges commerciaux entre le Canada et l'ANASE ont été évalués à 12 milliards de dollars en 2006, les trois quarts du commerce se faisant vers le Canada (8,93 milliards de dollars), et un quart vers l'ANASE (3,23 milliards de dollars). On estime que les IDE du Canada dans la région se sont élevés à 9 milliards de dollars en 2006, 80 % environ d'entre eux ayant été réalisés à Singapour.

---

6 ONU = Organisation des Nations Unies, OMC = Organisation mondiale du commerce, APEC = Coopération économique de la zone Asie-Pacifique, ARF = Forum régional de l'ANASE, ASEM = Rencontre Asie-Europe.

En évaluant les possibilités d'élargissement des relations économiques Canada-ANASE, on doit tenir compte d'un certain nombre de facteurs. D'abord et avant tout, l'économie des pays de l'ANASE a été, historiquement, fondée sur l'agriculture, et leurs entreprises ont agrandi leurs réseaux commerciaux en fonction des voies de trafic maritime et des ports. Depuis deux ou trois décennies, toutefois, l'industrialisation et la transformation économique rapides des pays de l'ANASE se sont traduites par l'exportation de produits manufacturés à forte valeur ajoutée et de matériel et d'outillage perfectionnés. Les pays de l'ANASE sont maintenant qualifiés de « pays émergents », ce qui convient mieux. Cette nouvelle désignation s'est cependant accompagnée d'adaptations et de difficultés considérables.

Le fait nouveau le plus récent, et sans doute le plus important, concerne l'apparition, sur la scène internationale, de la Chine qui, par son accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), présente un certain nombre de défis et de possibilités supplémentaires aux pays de l'ANASE, ce qui nécessite d'autres ajustements économiques. Si on se tourne vers l'avenir, on constate que le principal défi que devront relever les pays de l'ANASE reste la poursuite de l'intégration de l'Association, qui repose largement sur l'élimination de ses barrières non tarifaires internes.

L'ANASE ne constitue pas encore un marché unique, mais elle est en voie de le devenir. Les sociétés canadiennes ont intérêt à envisager l'adoption, voire la mise en œuvre de stratégies s'appliquant à l'ensemble des pays de l'ANASE en matière de commerce et d'investissement. La conclusion d'un accord de libre-échange Canada-ANASE serait évidemment prématurée. L'ANASE doit en effet commencer par supprimer les nombreuses barrières non tarifaires entre ses membres, ce qui constituerait un élément important de tout accord de libre-échange entre le Canada et l'ANASE. Un accord de libre-échange bilatéral avec un des pays d'Asie orientale, ou tous, serait certainement un prélude souhaitable à un accord de libre-échange entre le Canada et l'ANASE ou l'Asie orientale.

Afin de soutenir ses relations économiques actuelles et de favoriser leur élargissement, le Canada devrait songer à entreprendre des négociations sur une entente de coopération économique et commerciale avec l'ANASE. En fait, le Comité recommande :

#### **Recommandation 14**

**Que le gouvernement du Canada entreprenne des négociations sur un accord de coopération économique et commerciale avec l'Association des nations d'Asie du Sud-Est (ANASE), qui comporterait des dispositions sévères et adéquates concernant les droits de la personne.**

## 6. Indonésie

### a) Économie

L'Indonésie, qui se compose de plus de 17 000 îles, est le plus grand État du monde qui soit formé d'un archipel. Comptant 234 millions d'habitants, elle vient aussi au quatrième rang des pays les plus peuplés. Quelque 124 millions de personnes, soit un peu plus de la moitié des Indonésiens, vivent dans l'île de Java, qui est une des régions du monde les plus densément peuplées. Des garanties constitutionnelles de liberté religieuse sont accordées aux six religions reconnues par l'État : l'islam (88 %), le protestantisme (5 %), le catholicisme (3 %), le bouddhisme (2 %), l'hindouisme (1 %) et le confucianisme (moins de 1 %). Quand on compare le pourcentage de la population qui pratique l'islam au pourcentage total de la population du pays, on constate que l'Indonésie est le pays musulman le plus peuplé, même si elle n'est pas officiellement un État islamique. On note toutefois une diversité religieuse considérable, car dans l'île touristique de Bali, plus de 90 % des habitants sont hindouistes. Le bahasa indonesia — la langue nationale, une forme de malais — est la langue employée dans la plupart des communications écrites, en éducation, par les pouvoirs publics, les entreprises et les médias.

On estime que le PIB de l'Indonésie se chiffrait à 413 milliards de dollars canadiens en 2006, ce qui représente 1 860 \$CAN par habitant. L'économie de l'Indonésie est donc, au sein de l'ANASE, la plus importante et elle a progressé de plus de 5 % depuis cinq ans. En fait, compte tenu du rendement économique exceptionnel enregistré dans les trois premiers trimestres de l'année, la croissance du PIB réel de l'Indonésie pourrait atteindre 7 % en 2007. En 2005, l'Indonésie a affiché un excédent commercial, avec des recettes d'exportation de 83,64 milliards de dollars américains et des dépenses d'importation de 62,02 milliards de dollars américains. Les principaux marchés d'exportation de l'Indonésie sont le Japon (22,3 % des exportations indonésiennes en 2005), les États-Unis (13,9 %), la Chine (9,1 %) et Singapour (8,9 %). Quant à ses importations, elles viennent surtout du Japon (18 %), de la Chine (16,1 %) et de Singapour (12,8 %).

Le secteur des services domine l'économie sur le plan des résultats, car il représente plus de 45 % du PIB, et il est talonné par l'industrie (41 %) et l'agriculture (14 %). Cependant, l'agriculture emploie plus de travailleurs que les autres secteurs, comptant pour environ 44 % de la population active du pays (95 millions de personnes). Le secteur des services emploie 36,9 % de la population active et l'industrie, 18,8 %. Au nombre des grands secteurs d'activité, on compte le pétrole et le gaz naturel, les textiles, le vêtement et les mines. L'huile de palme, le riz, le thé, le café, les épices et le caoutchouc comptent parmi les principaux produits agricoles. L'économie indonésienne est surtout axée sur le marché, mais le gouvernement — ou les gouvernements puisqu'ils sont plus de 400 si l'on inclut les gouvernements régionaux — joue aussi un rôle déterminant. L'Indonésie compte 158 sociétés d'État, et le gouvernement réglemente les prix de plusieurs produits de base, y compris le carburant, le riz et l'électricité. L'Indonésie importe surtout de la machinerie et de l'outillage, des produits chimiques, des carburants et des produits alimentaires.



Au mois de mars 2007, le Parlement indonésien a adopté la nouvelle loi du pays en matière d'investissement qui clarifie le cadre juridique de l'investissement étranger et prévoit des mesures incitatives pour l'IDE. Cette loi remplace la *Loi de 1967 sur l'investissement étranger* par un régime d'investissement beaucoup plus réceptif à l'IDE dans un plus large éventail de secteurs. Certains des éléments clés de la Loi sont :

- Les investisseurs indonésiens et étrangers (quel que soit leur pays d'origine) profitent d'un traitement égal garanti;
- Les investisseurs peuvent disposer librement de leurs actifs conformément aux autres lois applicables;
- Les investisseurs ont le droit de rapatrier et de transférer librement des fonds en devises étrangères;
- Le gouvernement ne nationalisera ni ne saisira des actifs, sauf au moyen d'une loi;
- L'application des droits de tenure du sol est prolongée pour les investissements qui améliorent la compétitivité — les droits de culture du sol, de 35 à 95 ans, les droits de construction, de 30 à 80 ans, et les droits d'utilisation du sol, de 25 à 75 ans; et
- Les investisseurs étrangers auront droit à un permis de résidence de deux ans qui pourra être transformé en permis de résidence permanente.

La Loi prévoit aussi divers encouragements fiscaux (comme l'exonération de l'impôt sur le revenu, de droits de douane sur les importations et de la taxe sur la valeur ajoutée applicable aux biens d'équipement, aux intrants et aux matières intermédiaires) pour les investissements répondant à certains critères. Elle crée aussi un guichet unique pour les approbations et les permis d'investissement par l'entremise du bureau de coordination des investissements (BKPM), qui existe déjà.

Compte tenu de l'adoption de la nouvelle loi du pays sur l'investissement, d'une forte réduction des généreuses subventions gouvernementales accordées pour les frais de carburant, d'un processus d'approbation plus strict des dépenses<sup>7</sup>, de l'excédent de la balance des paiements et de l'amélioration du plan de gestion de la dette extérieure<sup>8</sup>, on s'attend à ce que l'économie indonésienne croisse de plus de 6 % dans un avenir

---

7 Les ministères n'ont plus droit à une majoration automatique de 10 % à 20 % du financement de l'année précédente; ils doivent dorénavant justifier toute hausse du financement.

8 L'Indonésie a versé une avance de 7,8 milliards de dollars américains sur ses obligations envers le Fonds monétaire international (FMI) en 2006, et ses réserves de devises étrangères ont atteint un record historique de 47 milliards de dollars américains.

prévisible. Les économistes et les administrateurs gouvernementaux sont modérément optimistes quant à l'atteinte de cet objectif, car on croit généralement qu'un taux de croissance annuel de 7 % du PIB est nécessaire pour contrer toute hausse du taux de chômage (11 % en 2006), étant donné qu'entre 3 et 4 millions de personnes tentent d'entrer dans la population active chaque année.

On croyait que des taux de croissance économique de plus de 7 % seraient impossibles à atteindre si le gouvernement ne s'attaquait pas d'abord au déficit du pays en matière d'infrastructure, déficit qui contraste vivement avec la situation favorable observée en Chine et au Vietnam, et ce, en dépit de rendements des investissements élevés. On estime que le règlement du problème du déficit de l'infrastructure nécessitera des investissements considérables — étrangers surtout —, qui, pour leur part, sont tributaires du processus d'approbation ministérielle, d'une réglementation fiscale plus claire, de décisions judiciaires moins arbitraires et d'un système judiciaire offrant une plus grande certitude juridique.

#### **b) Relations Canada-Indonésie sur le plan des échanges et des investissements**

Les relations du Canada avec l'Indonésie sont excellentes et croissent depuis le début de l'aide au développement en 1954. Aujourd'hui, l'aide au développement que le Canada accorde à l'Indonésie, qui est concentrée dans la province de Sulawesi, s'élève à quelque 23 millions de dollars par année. Après le désastre du tsunami de décembre 2004, Aceh étant de loin la province la plus touchée — 170 000 morts et plus de 500 000 personnes déplacées —, les Canadiens ont donné au moins 213 millions de dollars qui seront dépensés sur une période de cinq ans pour soutenir les efforts de secours et de reconstruction en Indonésie et dans d'autres pays touchés.

Le commerce bilatéral entre le Canada et l'Indonésie s'est élevé à 1,74 milliard de dollars en 2006, soit 6 % de plus qu'en 2005. Les exportations du Canada vers l'Indonésie se sont chiffrées à 797 millions de dollars en 2006, soit 15 % de plus que l'année précédente, et comprenaient principalement des céréales, de la pâte de bois et des fertilisants. Le Canada exporte aussi de grandes quantités d'amiante en Indonésie, ce qui préoccupe certains des membres du Comité qui se sont rendus dans la région. En fait, l'Indonésie est la quatrième plus grande destination dans le monde de l'amiante en provenance du Canada, quoique la valeur totale des exportations d'amiante ait chuté de 60 % depuis 2001. Pour leur part, les importations canadiennes provenant d'Indonésie ont atteint 946,7 millions de dollars en 2006 et étaient constituées surtout par du caoutchouc, des vêtements tissés et de l'outillage électrique.

L'IDE du Canada en Indonésie s'est établi à 3,17 milliards de dollars en 2006, soit une baisse de 24 % par rapport au sommet historique de 4,2 milliards de dollars atteint en 2002. L'Indonésie s'est classée au 19<sup>e</sup> rang des pays où le Canada a fait des investissements directs, et au cinquième sur le plan régional (après l'Australie, le Japon,

Hong Kong et Singapour). Ces investissements ont été réalisés en bonne partie dans les secteurs des ressources naturelles, de la fabrication et des services financiers. Parmi les grandes sociétés canadiennes ayant fait des investissements en Indonésie, on compte la Financière Manuvie, la Sun Life, Husky Oil, Talisman, Palliser Furniture, Bata et, jusqu'à sa vente à la société brésilienne Companhia Vale de Rio Doce (CVRD), Inco Inc.

Cependant, un certain nombre de décisions judiciaires controversées, comme un jugement de faillite douteux contre Prudential Plc en 2004, qui a nécessité l'intercession du gouvernement du Canada, laissent l'impression générale que le système est corrompu et inefficace, nuisant ainsi aux investissements étrangers en Indonésie et au commerce avec ce pays. Malgré ces difficultés, et en dépit de la perte d'Inco Inc., certains investissements directs canadiens en Indonésie semblent prometteurs, à telle enseigne qu'ils ont donné lieu à des discussions exploratoires sur un accord de protection des investissements étrangers entre nos deux pays. Des rencontres entre les représentants ministériels des deux pays se sont également tenues pour traiter de la question de l'interdiction frappant les exportations de bœuf canadien en Indonésie.

### **c) Occasions d'affaires et défis**

L'Indonésie présente d'importantes possibilités en matière d'investissement et de commerce aux entreprises canadiennes. Ces possibilités se trouvent, pour la plupart, dans les secteurs de la fabrication, de la production d'électricité, des mines et du matériel destiné aux mines et de l'agriculture. Toutefois, les investisseurs doivent surmonter de nombreuses difficultés pour faire affaire en Indonésie, y compris la corruption et un climat réglementaire incertain. Bien que certaines de ces difficultés soient censées avoir été réglées par la nouvelle loi indonésienne sur l'investissement, des doutes subsistent. En juillet 2007, le gouvernement a publié sa liste des secteurs fermés à l'investissement étranger. Cette liste autorise l'investissement étranger dans 69 des 338 secteurs définis, mais l'investissement étranger a été davantage restreint dans 11 secteurs et carrément interdit dans 25 autres, contre 11 auparavant. On s'attend à ce que soit adoptée une disposition d'antériorité pour les investissements déjà réalisés dans des secteurs ne figurant pas auparavant sur la liste des secteurs interdits. On le voit, le gouvernement indonésien a apporté des précisions, mais il envoie des messages contradictoires quant à ses intentions en matière d'investissement étranger.

Afin de soutenir les relations canado-indonésiennes en matière de commerce et d'investissement, voire de les renforcer, le Canada devrait songer à entreprendre des négociations en vue de la conclusion d'un accord sur la protection des investissements étrangers. Pareil accord pourrait par ailleurs mener à des échanges commerciaux accrus entre le Canada et l'ANASE. Par conséquent, le Comité recommande :

## **Recommandation 15**

**Que le gouvernement du Canada entame la négociation d'un accord sur la protection et la promotion des investissements étrangers (APIE) avec l'Indonésie.**

### **7. Singapour**

#### **a) Économie**

L'économie de Singapour, la troisième de l'Asie du Sud-Est après celles de l'Indonésie et de la Thaïlande, se distingue par sa vigueur et son dynamisme en dépit d'une population relativement modeste (4,68 millions d'habitants en 2007, dont 3,7 millions de résidents permanents). En termes réels, le PIB de Singapour a progressé de 7,7 % en moyenne depuis trois ans et a crû de 7,9 % (en chiffres annualisés) durant le premier semestre de 2007. La Cité-État dispose de peu de ressources naturelles — contrairement à ses voisins de l'ANASE fort bien nantis à ce chapitre — mais elle occupe une place stratégique sur les grandes routes de navigation de la péninsule malaise. L'économie repose sur une main-d'œuvre qualifiée et des infrastructures modernes, que viennent compléter un goût pour les affaires et des politiques favorables au commerce et à l'investissement. Dominée par l'activité manufacturière — électronique et produits chimiques en tête — et les services — principalement commerce de gros et de détail —, l'activité économique était évaluée à environ 132,2 milliards de dollars américains en 2006. Ainsi, les Singapouriens, qui parlent quatre langues officielles (le chinois (mandarin), l'anglais, le malais et le tamoul), peuvent se vanter d'avoir le revenu par habitant le plus élevé de la région (28 248 \$ US en 2006).

Le succès de Singapour tient en grande partie au fait qu'on a réussi à y établir une économie axée sur l'exportation alimentée par l'investissement étranger. Son marché intérieur étant relativement petit, Singapour dépend du commerce international. Ainsi, comme ses voisins représentent, globalement, un marché de plus de 3 milliards de personnes et un PIB de plus de 5 billions de dollars américains, Singapour s'est donné le rôle de porte d'accès à la région de l'Asie-Pacifique. Elle est donc devenue une importante destination de l'IDE dans les créneaux industriels de haute technologie, tandis que les activités à forte intensité de main-d'œuvre se déplaçaient vers les autres pays de la région où la main-d'œuvre coûte moins cher. Plus de 7 000 multinationales d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon sont présentes à Singapour, et elles comptent pour les deux tiers environ de la production manufacturière et des exportations du pays.

Singapour s'est dotée d'une des réglementations des échanges les plus libérales et les plus transparentes du monde et ne prélève des droits de douane qu'à l'égard de cinq lignes tarifaires (stout, porter, bière ordinaire, ale et samsoo). Singapour cherche à conclure des accords de libre-échange (ALE) pour faciliter le commerce et l'investissement et renforcer ses alliances avec ses partenaires géopolitiques. Elle a ainsi conclu des ALE avec l'ANASE, l'Australie, l'Association européenne de libre-échange, le Japon, la

Jordanie, la Corée, la Nouvelle-Zélande, Panama et les États-Unis, accords grâce auxquels ses exportations de marchandises ont totalisé 289,3 milliards de dollars américains en 2006 et ses importations, 246,3 milliards de dollars. Ainsi, le commerce bilatéral des marchandises représente 405 % du PIB de Singapour. Les principales destinations des exportations en 2006 étaient la Malaisie (13,1 %), les États-Unis (9,9 %), Hong Kong (10,1 %), la Chine (9,7 %), le Japon (5,5 %), la Thaïlande (4,2 %) et la Corée du Sud (3,5 %).

Le gouvernement de Singapour applique des politiques macroéconomiques plutôt prudentes : (1) budget quasi équilibré, (2) pas de dette extérieure et (3) un compte capital ouvert assorti d'un panier de devises pondéré en fonction des échanges pour fixer le cours de sa devise (flottement dirigé). Le gouvernement de Singapour a enregistré ces dernières années d'importants excédents budgétaires — estimés à plus de 70 milliards de dollars américains — qu'il exploite stratégiquement pour financer la construction d'ouvrages d'infrastructure et promouvoir des activités industrielles clés (électronique, chimie et secteur biomédical). Il s'est par ailleurs donné comme domaines prioritaires d'intervention le taux de fécondité et le vieillissement de la population. En 2006, le taux de fécondité de Singapour n'était que de 1,26 enfant par femme, à l'avant avant-dernier rang dans le monde et bien en deçà du taux de 2,1 nécessaire pour assurer le remplacement de la population. Pour pallier le problème, le gouvernement a adopté une politique d'immigration relativement libérale.

#### **b) Relations Canada-Singapour sur le plan des échanges et des investissements**

Le commerce bilatéral entre le Canada et Singapour a totalisé 1,72 milliard de dollars en 2006. Singapour est le second marché d'exportation en importance du Canada dans l'Asie du Sud-Est, le septième en Asie et le 24<sup>e</sup> à l'échelle mondiale. En 2006, les exportations du Canada (réexportations comprises) vers Singapour ont atteint un sommet de 739,2 millions de dollars, en hausse de 16 % par rapport à 2005. Les principales concernent les machines et appareils mécaniques, le matériel électronique, le nickel, les produits d'optique et les instruments médicaux. Pour sa part, Singapour a exporté pour 982,3 millions de dollars au Canada, soit une progression d'un pour cent seulement par rapport à l'année précédente. Les principales importations du Canada en provenance de Singapour sont les machines, les instruments médicaux et les produits de la chimie organique.

Le stock d'IDE du Canada à Singapour se chiffrait à 4 milliards de dollars en 2006, ce qui fait de Singapour la seconde destination en importance de l'IDE du Canada en Asie (après le Japon, sans compter l'Australie, et en comptant la Chine et Hong Kong séparément). Ces investissements représentent 12 % environ de l'IDE total du Canada dans l'Asie du Sud-Est. En revanche, l'IDE de Singapour au Canada s'est élevé à 41 millions de dollars en 2006, plaçant Singapour au 37<sup>e</sup> rang parmi les sources d'IDE entrant au Canada.

Environ 80 entreprises canadiennes, voire plus, sont actives à Singapour, notamment Manulife, la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque CIBC, la RBC Banque Royale, la Banque Toronto-Dominion, Bell Helicopter Canada, Pratt & Whitney Canada, Standard Aero, Celestica, Cognos, Humingbird, Mitel Networks, Nortel Networks, Telus, Canpotex, Bata et Four Seasons Hotels and Resorts. Ce qui intéresse ces entreprises à Singapour, c'est non seulement les débouchés que présente le marché intérieur, mais aussi la proximité des autres grands marchés d'Asie. Pour beaucoup de ces entreprises canadiennes, Singapour est la porte d'entrée de la région de l'Asie-Pacifique.

Le Canada et Singapour négocient depuis 2001 un accord de libre-échange. Les autorités canadiennes et singapouriennes ont tenu sept séries de pourparlers, les plus récentes en mars 2007. Ces négociations couvrent des sujets variés comme le commerce des marchandises, le commerce des services, les investissements, les marchés publics, le règlement des différends et la politique de concurrence. Les sujets litigieux afférents aux questions de travail et d'environnement ont fait l'objet d'une série de rencontres parallèles.

### **c) Occasions d'affaires et défis**

Si les débouchés sont nombreux à Singapour, les secteurs de l'aérospatiale et de la défense, de l'agroalimentaire, des biotechnologies et des sciences de la vie, de l'environnement et des technologies de l'information et des communications en particulier sont les plus dynamiques. Pour les entreprises canadiennes soucieuses d'étendre leurs activités dans le reste de l'Asie, Singapour peut servir de centre d'affaires et de tremplin. Singapour présente aussi d'autres attraits pour les investisseurs des industries du savoir et des technologies de pointe : main-d'œuvre qualifiée anglophone, infrastructures modernes, solide protection de la propriété intellectuelle et nombreux ALE.

S'il veut maintenir et multiplier ses relations avec Singapour en ce qui concerne échanges et des investissements, le Canada serait bien avisé de faire aboutir rapidement la négociation d'un ALE avec Singapour, d'autant plus que cela pourrait par ailleurs avoir un effet dynamisant aussi sur ses échanges avec les pays de l'ANASE. Le Comité estime que Singapour est actuellement le seul pays de l'Asie du Sud-Est qui soit suffisamment développé pour souscrire aux obligations associées à un accord de libre-échange et les respecter. En conséquence, le Comité recommande :

## **Recommandation 16**

**Que le gouvernement du Canada accélère la négociation d'un accord de libre-échange avec Singapour.**

### **8. Vietnam**

#### **a) Économie**

Le Vietnam compte 85,3 millions d'habitants distribués entre 54 groupes ethniques dont l'un, les Viêt ou Kinh, représente plus de 86 % de la population. Plus de 70 % de la population a moins de 30 ans (conséquence de longues guerres dans les années 1950-1960 et les années 1970). Le Vietnam demeure une société principalement rurale et agricole : les agglomérations urbaines ne renferment que 20 % de la population. Ceci expliquant sans doute cela, le Vietnam est un pays relativement pauvre dont le PIB par habitant était estimé à 723,9 \$ US en 2006.

Suivant des estimations, le PIB du Vietnam s'est élevé à 61,0 milliards de dollars américains en 2006, ce qui représentait une hausse de 8,2 % sur 2005. Avec une progression annuelle moyenne de plus de 7 % du PIB depuis dix ans, l'économie du Vietnam est, de toutes les économies de l'ANASE, celle qui croît le plus rapidement et vient au second rang sur ce plan, après la Chine, en ce qui concerne l'Asie. En 2006, le Vietnam a exporté pour 39,8 milliards de dollars américains de marchandises et en a importé pour 44,9 milliards; ainsi, le commerce de marchandises a représenté 139 % du PIB du pays. En outre, le Vietnam a bénéficié de 10,2 milliards de dollars américains d'IDE cette année-là, ce qui a porté le stock total d'IDE entrant à 65,6 milliards de dollars américains. On constate donc que l'économie vietnamienne s'ouvre considérablement et s'intègre de plus en plus à l'économie mondiale, ce qui est en partie le résultat d'une libéralisation des marchés, de l'établissement de la Zone de libre-échange de l'ANASE, de l'entente commerciale bilatérale États-Unis–Vietnam et de l'accession récente du Vietnam à l'OMC.

**Tableau 2**

	2002	2003	2004	2005	2006
Taux annuel d'augmentation du PIB réel	7,1%	7,3%	7,8%	8,4%	8,2%
Indice de la production industrielle (variation en pourcentage)	4,5%	15,5%	16,0%	17,2%	17,0%
Taux de chômage (urbain)	6,0%	5,8%	5,6%	5,3%	4,4%

Source : Fonds monétaire international, Banque mondiale

En 1986, le Parti communiste du Vietnam s'est détaché du modèle d'économie planifiée pour adopter une série de réformes appelée Đổi Mới ou « renouveau » afin d'encourager l'économie de marché. Si le pouvoir politique de l'État demeure incontesté, les réformes ont ouvert la voie à la propriété privée des exploitations agricoles et des entreprises, à la déréglementation, à l'adoption d'un régime de change flottant qui a comporté une dévaluation initiale du dong et à l'ouverture de l'économie aux investissements étrangers. Les résultats ont été spectaculaires :

- le PIB a augmenté de plus de 7 % par an en termes réels durant la majeure partie des années 1990 et tous les ans depuis 2000 (voir le tableau 2);
- la pauvreté, qui frappait 58 % de la population en 1993, n'en touche plus que 18 % en 2007;
- la dette extérieure du pays est tombée de 191 % du revenu national brut en 1993 à 33 % en 2006.

Sur l'aspect économique, le Vietnam a fait des pas de géant. La réforme agraire — c'est-à-dire la décollectivisation de la production agricole — et l'ouverture du secteur agricole aux forces du marché ont fait du Vietnam, victime de pénuries alimentaires chroniques dans les années 1980, le second exportateur de riz du monde. Les autres principales exportations du Vietnam sont le café, le thé, le caoutchouc et les produits du poisson.



La place de l'entreprise privée dans le secteur manufacturier s'est aussi grandement améliorée, principalement avec l'adoption de mesures législatives assurant la reconnaissance juridique des entreprises privées et la réduction et l'élimination des subventions accordées à certaines sociétés d'État. Les prix de la plupart des produits sont maintenant soumis aux lois du marché et non plus fixés par l'État. C'est ce qui explique que la production industrielle a compté pour 41,5 % du PIB en 2006, en hausse par rapport à 27,3 % en 1985, et que les exportations de biens ouvrés, surtout dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre comme les textiles, le vêtement et la chaussure, ont elles aussi progressé.

Là où les réformes ont déçu, c'est par rapport à la privatisation partielle des sociétés d'État (où les actions des entreprises sont distribuées entre la direction, les travailleurs et des investisseurs privés nationaux et étrangers). En effet, les entreprises d'État du Vietnam ne sont ni productives ni efficaces, à cause des méthodes d'affectation des ressources dirigistes qu'on y applique. Il faudrait, pour remédier à cet état de choses, des capitaux frais et de nouvelles modalités de fonctionnement. Or, le gouvernement persiste à garder la haute main sur les plus grandes entreprises et à employer des méthodes d'allocation des ressources totalement indépendantes des forces du marché. Par conséquent, la part de l'État dans le PIB (38-39 %) demeure relativement constante depuis 2000. Il semble que seuls la privatisation de ces sociétés d'État, en en cédant le contrôle à des investisseurs privés, et le développement de marchés des capitaux modernes permettront d'améliorer la productivité et l'efficacité de ces entreprises.

## **b) Commerce Canada-Vietnam**

Les échanges bilatéraux entre le Canada et le Vietnam ont totalisé 864 millions de dollars en 2006, ce qui représente une hausse de 13 % par rapport à 2005 et plus de six fois le niveau de 1996. Les exportations du Canada au Vietnam ont été portées à 211,2 millions de dollars en 2006, avec en tête les exportations de blé qui se sont chiffrées à 75,2 millions de dollars et justifiaient ainsi de plus du tiers du total de l'année. En termes de valeur, les exportations de blé sont suivies des exportations d'engrais (potasse), de machines (outils de forage et de fonçage et moteurs et pièces de moteurs), de cuirs et peaux et de poissons et fruits de mer. Pour leur part, les Vietnamiens ont exporté pour 652,8 millions de dollars de marchandises au Canada, surtout des vêtements tissés, des chaussures, des produits alimentaires et des machines.

Le stock inscrit d'IDE du Canada au Vietnam s'élevait à 414,7 millions de dollars en 2006, ce qui place le Canada au 21<sup>e</sup> rang parmi les grands investisseurs étrangers. Les principaux investisseurs canadiens sont Talisman, Manulife et Asian Mineral Resources.

### **c) Occasions d'affaires et défis**

Le Vietnam offre aux entreprises canadiennes de nombreuses possibilités sur le plan des échanges et des investissements, principalement dans les secteurs des ressources naturelles, des technologies de l'information et des communications, de l'agriculture et de l'éducation. Cependant, il n'est pas facile d'investir au Vietnam, à cause notamment de la corruption et des incertitudes qui règnent quant à la réglementation. Pour dissiper quelque peu les craintes à cet égard, l'Assemblée nationale vietnamienne a récemment adopté 29 mesures législatives destinées à améliorer le climat des affaires, notamment une loi anticorruption et deux lois commerciales entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2006.

Le Comité estime que, comme les mesures anticorruption sont récentes et n'ont pas encore été mises à l'épreuve, les investisseurs canadiens ont besoin d'autres protections juridiques. Ainsi, pour soutenir et, il faut l'espérer, élargir les échanges et les flux d'investissement entre le Canada et le Vietnam, le Canada devrait envisager de négocier avec le Vietnam un accord sur la protection des investissements étrangers. En conséquence, le Comité recommande :

#### **Recommandation 17**

**Que le gouvernement du Canada négocie un accord sur la protection et la promotion des investissements étrangers avec le Vietnam.**





## **Ouvert au commerce, mais pas n'importe comment Opinion complémentaire du Bloc Québécois**

C'est un bien étrange rapport que celui-ci, qui traite tout à la fois des relations commerciales avec l'Union européenne, avec la région du Golfe et avec l'Asie du Sud-est. Il présuppose que la réponse à tout est une plus grande libéralisation des échanges commerciaux, peu importe les conditions, sans analyse des implications et sans faire de distinction entre une relation commerciale profitable et une autre qui est susceptible de nous appauvrir.

Malgré tout, le Bloc Québécois a choisi de ne pas s'y opposer parce qu'il contient un élément qui nous tient à cœur : il affirme son appui pour la conclusion d'une entente de libre-échange avec l'Union européenne.

Comme on le sait, le pétrodollar canadien a beaucoup monté face au dollar américain, ce qui provoque une véritable crise dans le secteur de la fabrication, colonne vertébrale de notre économie. Ce qu'on sait moins, c'est qu'il a beaucoup moins monté face à l'Euro.

Si nos échanges commerciaux étaient plus diversifiés et que nous étions moins dépendants des États-Unis, notre secteur manufacturier serait beaucoup moins secoué par les aléas du pétrodollar canadien. Dans cet esprit, l'Union européenne est un partenaire tout naturel.

De plus, un accord de libre-échange avec l'Union européenne comporterait des avantages au chapitre des investissements. Avec un tel accord, couplé à l'ALÉNA, les entreprises européennes jouiraient de conditions les incitant à faire du Canada leur porte d'entrée vers le marché nord-américain et donc à y effectuer une partie de leur production.

Le Québec, où se trouvent déjà près de 40% des investissements européens au Canada, serait une destination naturelle pour les entreprises européennes qui désirent prendre pied en Amérique du Nord.

En effet, comme les partenariats entre l'entreprise, l'État et les travailleurs sont monnaie courante en Europe où ils sont vus comme une forme de partage de risque assurant plus de sécurité aux entreprises, les investisseurs européens peuvent retrouver au Québec un environnement d'affaire avec lequel ils sont familiers. Il y a fort à parier que le Québec recevrait la part du lion des investissements européens au Canada.

Finalement, l'Europe est un continent où la population jouit d'un niveau de vie élevé, qui est doté de règles strictes en matière de droits de la personne et de protection de l'environnement et jouit d'une couverture sociale étendue. La conclusion d'un accord de libre-échange ne viendrait pas encourager les délocalisations à rabais, source de dumping social et environnemental.

Quant au reste, le Bloc Québécois se dissocie du présent rapport parce qu'il ne vise pas principalement à augmenter les exportations québécoises et canadiennes, gages de prospérité et d'emploi. Il vise plutôt à faciliter les activités des entreprises

canadiennes à l'étranger, voire à encourager les délocalisations, par la multiplication d'accords de coopération économique et de protection des investissements.

Cette orientation pose problème au Bloc Québécois pour deux raisons.

D'une part, nous n'approuvons pas le modèle d'accord relatif à la protection des investissements que le Canada conclut et dont le comité recommande la multiplication. Ces accords, qui donnent aux sociétés multinationales le droit de poursuivre directement un État étranger s'il adopte une mesure, même une mesure de nature sociale ou environnementale, dès lors qu'elle a pour effet de diminuer le rendement sur leur investissement, nous apparaissent abusifs.

Une entreprise multinationale ne devrait pas avoir le pouvoir de provoquer elle-même un conflit commercial. Cette prérogative appartient aux États. Il faut amender les traités de protection des investissements de manière à remettre les entreprises sous l'autorité de l'État avant d'en conclure de nouveaux.

D'autre part, et plus globalement, le Bloc Québécois a abondamment exposé ses priorités en matière de politique commerciale dans l'opinion dissidente qu'il a rédigée en réaction au 7<sup>e</sup> rapport du Comité permanent du commerce international, adopté en mars dernier.

Comme nous le mentionnions, l'environnement commercial s'est considérablement dégradé ces dernières années. En seulement quatre ans, le Québec est passé d'un surplus commercial de 7 milliards \$ en 2003 à un déficit commercial prévu de 15 milliards \$ cette année. La grande priorité du Bloc Québécois consiste à rétablir de l'équilibre dans les échanges.

Le commerce d'un produit fabriqué au mépris des principaux accords internationaux sur le travail, l'environnement ou les droits de la personne est une forme de concurrence déloyale. Il exerce d'énormes pressions sur notre industrie, donne un avantage aux délinquants sur les pays qui respectent leurs engagements internationaux et favorise l'exploitation des travailleurs étrangers et la détérioration de l'environnement. Ce modèle de développement est insoutenable à long terme.

Et comme ce n'est qu'en contexte multilatéral qu'on pourra le baliser, le Bloc Québécois déplore que le gouvernement mette toutes ses énergies à sortir de ce cadre et à multiplier les accords bilatéraux.

Pour avoir accès aux marchés étrangers, les pays devraient en contrepartie respecter certaines règles. Le Bloc Québécois estime que ce chantier doit devenir la grande priorité commerciale du Québec et du Canada et déplore vivement que le Comité du commerce passe à côté de cette question qui risque de devenir l'un des principaux enjeux internationaux dans les années à venir.

Ces considérations, qui auraient pour effet de rétablir l'équilibre des échanges commerciaux, sont absentes dans le présent rapport. L'appui du comité en faveur de la libéralisation du commerce avec le Vietnam est révélatrice à cet égard.

Autre exemple, le comité recommande que le Canada conclue un accord de libre-échange et un accord de protection des investissements avec Singapour. Le comité semble avoir approuvé cette recommandation sans se préoccuper des conséquences.

Actuellement, plusieurs entreprises délocalisent leur production, soit en Chine ou ailleurs, pour y produire à moindre coût sans se soucier de protéger l'environnement ou de respecter les droits des travailleurs. Le seul gain que le Canada tire de ces pratiques, c'est l'impôt qu'il lève sur les profits de ces entreprises canadiennes qui produisent à l'étranger.

Un accord avec Singapour, en permettant aux entreprises canadiennes d'y établir un bureau d'affaire chargé de coordonner leurs activités de production en Asie, ferait en sorte que dorénavant les profits que les entreprises canadiennes tirent de leur production à l'étranger ne seraient même plus imposables ici.

En bref, le Comité cherche à faciliter les délocalisations à rabais et le déménagement des activités de production. Cette orientation, susceptible de plaire à quelques multinationales, est absolument contraire à nos intérêts et le Bloc Québécois n'y souscrit pas.

Le Québec est une société commerçante et a besoin d'avoir accès au monde pour assurer sa prospérité. Aussi, le Bloc est en faveur de la libéralisation des échanges mais pas n'importe comment et pas à n'importe quelle condition. Loin d'être doctrinaires, nous posons nos jugements sur la base du seul intérêt du Québec.

Aussi, nous disons oui au libre-échange avec des pays où les activités de production se font dans le respect des personnes, de l'environnement et des travailleurs, comme l'Union européenne, et c'est pourquoi nous ne nous sommes pas opposés au présent rapport.

Mais nous disons non aux accords mal conçus, comme les accords de protection des investissements tels qu'ils sont rédigés actuellement, ou aux accords qui auront pour effet de favoriser les délocalisations, l'effondrement de notre secteur de la fabrication, voire d'encourager le dumping social et environnemental. D'où cette opinion complémentaire.





## OPINION DISSIDENTE

### PETER JULIAN, DÉPUTÉ – PORTE-PAROLE DU NPD EN MATIÈRE DE COMMERCE – 5 décembre 2007

Dans la négociation d'accords commerciaux et la recherche de nouvelles relations commerciales avec d'autres pays, le Canada ne peut dissocier les droits de la personne, les droits des travailleurs et l'environnement des questions commerciales. Hélas, le rapport du Comité permanent du commerce international fait totalement fi de l'inévitable enchevêtrement de ces quatre enjeux. Le NPD croit qu'il est de la plus haute importance de diversifier les échanges commerciaux du Canada, mais déplore que le gouvernement resserre nos liens commerciaux avec des pays qui ne respectent ni les droits de la personne ni la démocratie.

Depuis la mise en application de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989, les Canadiens qui gagnent moins de 60 400 \$ par année, soit les deux tiers des ménages canadiens, voient leur revenu réel diminuer. La part du revenu total des 20 p. 100 les plus riches de la population approche maintenant 50 p. 100, ce qui laisse une part de plus en plus petite à leurs concitoyens. Il ne fait aucun doute que le libre-échange n'a profité qu'aux mieux nantis. Depuis la signature de l'Accord et de l'ALENA, les Canadiens les plus pauvres ont vu leur revenu diminuer au point de perdre l'équivalent d'un mois et demi de salaire. La plupart des Canadiens doivent travailler plus longtemps pour dégager un salaire net plus faible. En tout, depuis 1991, le nombre de Canadiens qui font des heures supplémentaires a augmenté de 48 p. 100, et ils font maintenant 22 p. 100 de plus d'heures supplémentaires.

Le NPD a déjà déposé, en mars 2007, une opinion dissidente dans laquelle il décrivait sa conception d'une politique commerciale canadienne équitable<sup>1</sup>. Aujourd'hui, il la réitère.

Le porte-parole du NPD en matière de commerce international, Peter Julian, a aussi déposé la motion M-308, qui incorpore les principes du commerce équitable :

M-308 — 16 octobre 2007 — M. Julian (Burnaby—New Westminster) — Que, de l'avis de la Chambre, le gouvernement devrait voir à ce que tous les traités commerciaux internationaux, les accords et les politiques d'investissement qu'il met au point et propose : a) respectent les principes éthiques de la justice et de l'équité économiques; b) garantissent et respectent les droits internationaux des travailleurs, y compris le droit à un salaire raisonnable, à des avantages sociaux de base et à la négociation collective; c) favorisent l'avancement de la cause des femmes au niveau du développement social et économique; d) défendent les

---

<sup>1</sup> Julian, Peter. « Opinion dissidente – Nouveau parti démocratique », *Vers une meilleure politique commerciale – Dix étapes*, Rapport du Comité permanent du commerce international, avril 2007. 30<sup>e</sup> législature, 1<sup>re</sup> session.

principes démocratiques, l'égalité pour tous, le développement humain durable et la réduction de la pauvreté; e) protègent l'environnement naturel de la Terre et respectent les droits et responsabilités des gens à l'égard de la protection du patrimoine naturel mondial grâce à l'utilisation durable de leurs ressources locales et traditionnelles; f) fassent l'objet d'une analyse basée sur les répercussions pouvant être entraînées sur les personnes les plus vulnérables; g) prévoient la participation active des intervenants les plus vulnérables; h) respectent le rôle légitime du gouvernement de mettre au point, en collaboration avec la société civile, des politiques sur le développement et le bien-être de sa population.

Le NPD convient que, en ce qui concerne les relations du Canada avec l'Union européenne, il est tout à fait sensé de chercher à accroître le commerce du Canada avec ce groupe de nations. Ces nations ayant un poids commercial comparable au sien et étant dotées de régimes politiques semblables au régime canadien, elles sont parfaitement conformes à ses objectifs commerciaux.

Dans son rapport, le Comité fait quelques autres recommandations techniques valables sur la façon d'élargir nos liens économiques avec les autres pays, et le NPD a insisté pour qu'il reconnaisse que le Canada doit investir beaucoup plus d'énergie dans la promotion de son commerce, un poste de dépense que le gouvernement actuel néglige. Dans l'ensemble, toutefois, le rapport majoritaire trahit un manque de vision consternant, une indifférence à l'égard des droits de la personne et une foi aveugle dans les accords de libre-échange.

Par exemple, lorsqu'il a comparu devant le Comité, le ministre du Commerce international a fait état du volume des échanges entre le Chili et le Canada, qui s'est accru depuis l'entrée en application d'un accord de libre-échange conclu en 1997. Or, le déficit commercial entre les deux pays augmente lui aussi, mais en faveur du Chili. Le ministre a quand même parlé uniquement des nouvelles possibilités d'investissement que l'accord représente pour les sociétés canadiennes au Chili, écartant complètement le déficit commercial, comme s'il n'était ni important ni pertinent. La politique du gouvernement conservateur est donc claire : du moment que les sociétés canadiennes peuvent invoquer les dispositions de l'accord sur la protection des investissements pour acquérir des actifs dans d'autres pays et maximiser leurs profits, il leur importe peu que des centaines de milliers d'emplois bien rémunérés soient perdus dans le secteur manufacturier canadien.

### **Peut-on faire du commerce international sans se soucier des droits de la personne?**

La position du Comité à l'égard de la péninsule d'Arabie n'est pas recevable. En prônant des liens économiques plus forts avec le Conseil de coopération du Golfe, dont le membre le plus influent est l'Arabie saoudite, le Comité sanctionne et légitime un régime qui réprime durement les droits de la personne et surtout ceux des femmes. L'Arabie saoudite offre des perspectives économiques considérables, mais ses atteintes aux droits de la personne sont tellement graves qu'un accroissement du commerce ne se justifie plus.

Récemment, une Saoudienne de 19 ans que sept hommes avaient sauvagement agressée sexuellement a été condamnée à six ans de prison et à 200 coups de fouet parce qu'elle avait simplement été vue en public en compagnie d'un homme avant l'agression.

Fermer les yeux sur des atteintes pareilles à la dignité humaine est en soi criminel. Il est inconvenant et contraire à l'éthique de négocier des accords commerciaux privilégiés avec des régimes aussi répressifs que l'Arabie saoudite, et pourtant, c'est exactement ce que la majorité des membres du Comité recommande de faire.

Le Comité recommande aussi au gouvernement de s'efforcer de resserrer nos liens économiques avec l'ANASE, un groupe de pays asiatiques dont fait partie la Birmanie, pays sous la coupe d'un régime extrêmement brutal sur lequel le gouvernement conservateur prétend exercer des pressions. C'est de l'hypocrisie. Élargir davantage notre commerce avec la Birmanie réduit à néant toutes les pressions même symboliques que le Canada peut exercer sur la junte militaire au pouvoir en Birmanie.

C'est avant tout avec les *démocraties* asiatiques que le gouvernement devrait chercher à diversifier le commerce international du Canada. Notre pays jouit d'une riche diversité ethnique qui compte dans ses rangs beaucoup de gens ayant des liens culturels et économiques avec l'Asie, des liens que nous pourrions mettre à profit pour étendre notre commerce. Il ne manque pas de nations ayant une feuille de route parfaite dans les dossiers de la démocratie et des droits de la personne et avec lesquelles le Canada pourrait nouer des liens commerciaux plus forts.

Quelle sorte de message le Canada tient-il à diffuser sur la scène internationale, au fait? Il est trop facile de prêcher la démocratie et le respect des droits de la personne et de continuer de faire des affaires avec des régimes parmi les plus tyranniques de la planète. Que faisons-nous des valeurs – égalité, justice sociale et démocratie – qui définissent si souvent le Canada à l'étranger? Elles ne figurent malheureusement nulle part dans les objectifs de notre commerce international ni dans le rapport du Comité.

Le gouvernement a appuyé la table ronde mise sur pied par le Comité des affaires étrangères sur la responsabilité sociale et celle des entreprises, qui a recommandé la mise en application d'un dispositif permettant d'obliger les sociétés canadiennes à rendre compte des actes de ce qu'elles font dans les pays en développement. Le rapport de notre comité ignore purement et simplement l'esprit et la teneur de ces recommandations.

Le NPD a toujours insisté pour que le Canada trouve une formule de rechange à son actuelle politique commerciale. Le 28 mars 2007, il a présenté au Comité une autre opinion dissidente décrivant l'absence de commerce équitable au Canada et dans laquelle il recommandait au gouvernement de faire de la dimension commerce / droits de la personne un élément important de toute politique commerciale :

Pour favoriser des pratiques commerciales loyales, notre politique commerciale doit promouvoir les droits des travailleurs, des conditions de travail décentes et le respect des enfants et de l'environnement par nos partenaires commerciaux. On associe trop souvent commerce et croissance de façon systématique alors qu'en fait, les pratiques commerciales déloyales nuisent à la concurrence et favorisent l'enrichissement d'une très petite minorité au détriment de la très

grande majorité des citoyens<sup>2</sup>.

Dès 1985, pendant que le gouvernement progressiste-conservateur de l'époque négociait l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, le NPD produisait déjà un rapport intitulé « Une stratégie de rechange : commerce équitable vs libre-échange » dans lequel il réclamait un commerce équitable plutôt que le libre-échange. Cela devait faire partie d'un ensemble de mécanismes susceptibles d'encourager un commerce durable à l'étranger et l'autonomie au Canada. Mais vingt-deux ans après, le gouvernement n'a toujours pas amené le Canada à adopter les principes du commerce équitable et persiste à préférer faire du commerce avec des gouvernements coupables de violations flagrantes des droits de la personne.

Le NPD s'inquiète aussi du soutien aveugle que le Comité apporte à la politique de bilatéralisme en vertu de laquelle le gouvernement conservateur tente de négocier des accords commerciaux inspirés de l'ALENA aussi nombreux que possible avec le plus grand nombre possible de pays. Le NPD reconnaît l'urgence de réformer le système multilatéral en général et surtout l'OMC, et il est intimement convaincu que renoncer à la coopération internationale est une erreur.

### **Pourquoi le commerce équitable est-il une solution de rechange durable?**

Les Néo-démocrates croient que le commerce équitable constitue une formule de rechange sérieuse offrant des possibilités économiques et sociales considérables. Dans un contexte multilatéral, le Canada pourrait devenir un leader en élargissant son commerce avec d'autres nations démocratiques et en mettant à profit sa grande diversité et ses liens culturels avec le monde entier. La pierre d'angle d'une bonne politique de commerce équitable consiste à accroître notre commerce avec des nations qui ont une démocratie vivante et forte et où les industries respectent les droits de leurs travailleurs et favorisent le développement.

La justice sociale fait partie intégrante des pratiques commerciales équitables. Le commerce équitable repose sur des entreprises locales qui investissent dans leur communauté et contribuent à y maintenir la vie économique et sociale. Les droits des travailleurs et les droits environnementaux comptent parmi les valeurs fondamentales de ces entreprises, et grâce à eux, les travailleurs et les consommateurs peuvent faire des choix garants d'une plus grande pérennité socioéconomique et environnementale.

Le commerce équitable constitue un choix économique qui se justifie. Il produit des emplois stables qui contribuent à combattre la pauvreté, ce qui permet aux nations démocratiques de prospérer et de se doter d'économies durables. Par exemple, au

---

<sup>2</sup> Julian, Peter. « Opinion dissidente – Nouveau parti démocratique », *Vers une meilleure politique commerciale – Dix étapes*, Rapport du Comité permanent du commerce international, avril 2007. 30<sup>e</sup> législature, 1<sup>re</sup> session ».

Québec, en 2000, 64 p. 100 des coopératives faisaient encore des affaires cinq ans après leur fondation, comparativement à 36 p. 100 seulement des entreprises privées<sup>3</sup>.

Diversifier le portefeuille commercial du Canada aurait l'avantage supplémentaire de réduire la dépendance quasi exclusive du Canada à l'égard du marché américain, un état de choses qui montre à quel point il est nécessaire de créer des liens commerciaux équitables avec d'autres pays, comme en font foi certains effets secondaires néfastes de l'ALENA, tels le règlement sur le bois d'œuvre.

Le NPD recommande au Canada, lorsqu'il négociera des accords commerciaux avec d'autres nations, d'exiger une évaluation clairement définie des effets de ces accords sur les droits de la personne. Si le gouvernement étudiait une seule recommandation, il faudrait que ce soit celle-là.

### **Pourquoi le gouvernement va-t-il dans la mauvaise direction?**

La réaction du gouvernement conservateur aux craintes graves que nous avons formulées au sujet du commerce international et des droits de la personne a de quoi ternir sa réputation. Le secrétaire parlementaire du ministre du Commerce international a répondu à la Chambre à une question du NPD sur les négociations du gouvernement avec la Colombie, pays avec lequel il veut conclure un accord de libre-échange, ce qui montre bien l'indifférence dangereuse qui caractérise le gouvernement actuel à l'égard du respect des droits de la personne dans le commerce international.

Le secrétaire parlementaire, comme les membres conservateurs du Comité et le ministre du Commerce international, ont tous avancé le même argument :

Nous pouvons favoriser le respect des droits de la personne dans d'autres pays en donnant à ces derniers la possibilité de s'engager dans des relations commerciales. [...] [E]n ouvrant nos portes au commerce avec l'étranger, nous contribuons à faire avancer la cause des droits de la personne, et c'est ce que nous continuerons de faire<sup>4</sup>.

En somme, le gouvernement conservateur croit que le respect des droits de la personne résulte « d'un effet de ruissellement », c'est-à-dire que les pays vont commencer spontanément à respecter les droits dès que nous aurons des liens commerciaux avec eux.

Le principe à la base de cet argument est défectueux. Le commerce privilégié avec d'autres pays ne fait pas progresser la cause des droits de la personne ni de la démocratie, et l'histoire ne manque pas d'exemples qui le démontrent. Par exemple, le

---

<sup>3</sup> McLeod, Greg, « 'The Business of Relationships » », in *Cooperatives and Local Development: Theory and Applications for the 21st Century*, sous la direction de Christopher D. Merrett et Norman Walzer (New York : M.E. Sharpe, 2004), p. 309.

<sup>4</sup> *Débats de la Chambre des communes*, Chambre des communes. 39<sup>e</sup> législature, 2<sup>e</sup> session. Volume 142, numéro 23, 23 novembre 2007.

gouvernement conservateur aurait-il négocié un accord de libre-échange avec l’Afrique du Sud à l’époque de l’apartheid, avec le Chili de Pinochet ou avec l’Iraq de Saddam Hussein pour mettre un terme aux brutalités de ces régimes tyranniques?

Le gouvernement conservateur oserait-il dire que nos relations commerciales avec la Chine amèneront le gouvernement chinois à accorder plus de droits démocratiques aux citoyens du pays? Le massacre de la place Tiananmen remonte à dix-huit ans. Depuis, le commerce du Canada avec la Chine a explosé, mais la démocratie n’est encore qu’un rêve illusoire pour le peuple chinois.

Le gouvernement conservateur se plaît à répéter qu’il lutte vigoureusement contre la criminalité; or, il est bien certain que dans des pays comme la Colombie, avec laquelle il tente de négocier un accord de libre-échange, les entreprises au comportement criminel ne seront pas inquiétées.

Lorsque le Canada fait du commerce avec un gouvernement qui viole les droits de la personne, il légitime le régime et ses exactions. Pire, quand il tente de négocier des accords privilégiés avec ces gouvernements, comme le Comité le recommande, il soutient directement ces régimes brutaux et tyranniques.

Il est moralement irresponsable de commercer avec des nations « politiquement stables » – pour citer le Comité –, mais où il n’y a ni démocratie ni liberté. Le NPD reconnaît fort heureusement qu’il y a d’autres options. S’il élaborait une nouvelle politique commerciale basée sur le commerce multilatéral équitable, le Canada deviendrait un leader sur la scène internationale. Nous aurions ainsi une chance de mettre de nouveau en chantier un projet d’un genre typiquement canadien : la reconnaissance du lien crucial qu’il y a entre la justice sociale et toutes les sphères du gouvernement.