

neuf secteurs clés qui offrent les occasions d'affaires les plus prometteuses pour les exportateurs canadiens, et il se penche plus particulièrement sur les services de qualité supérieure offerts dans ces secteurs. Les exportateurs qui s'intéressent à des créneaux faisant partie d'autres secteurs continueront de bénéficier d'une assistance sur demande et selon les disponibilités du personnel du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) au Canada et en Chine.

Constatant les transformations historiques que connaît la Chine et les occasions uniques que la nouvelle conjoncture offre au Canada, le premier ministre Jean Chrétien a lancé le concept d'Équipe Canada — fondé sur la collaboration du gouvernement fédéral, des provinces et territoires et des entreprises canadiennes pour favoriser le commerce. En novembre 1994, il a lui-même dirigé la plus importante mission commerciale canadienne à s'être jamais rendue en Chine.



Équipe Canada inc. • Team Canada Inc

Pour en savoir plus sur Équipe Canada inc et ses services, composez le 1 888 811-1119 ou consultez le site Web suivant : <http://www.exportsource.gc.ca>

D'abord appliquée en Chine, l'approche Équipe Canada l'a été depuis à d'autres marchés prometteurs dans le monde et elle a remporté de francs succès. Ce partenariat entre le gouvernement fédéral, les provinces et territoires et le milieu des affaires a été officialisé par le biais de la Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI) et du réseau des équipes sectorielles nationales où sont mises en commun les opinions des secteurs public et privé concernant les stratégies de promotion du commerce.



Conseil commercial Canada-Chine

Le CCCC est un organisme privé sans but lucratif qui facilite et encourage le commerce et l'investissement entre le Canada et la République populaire de Chine. Consultez son site Web à <http://www.ccbc.com>

En Chine et à Hong Kong, le gouvernement canadien collabore étroitement avec le Conseil commercial Canada-Chine, la Canadian Chamber of Commerce in Hong Kong et la Hong Kong-Canada Business Association.

L'aide offerte par le MAECI ainsi que par l'ambassade et les consulats du Canada en Chine et à Hong Kong est décrite ci-après. Des renseignements sur les services offerts au Canada par d'autres participants membres d'Équipe Canada dont le perfectionnement des compétences, les informations commerciales, le counselling et les avis commerciaux, l'aide à l'entrée sur le marché et le financement à l'exportation figurent dans la section Points de contact du présent document.

Objectifs du Plan d'action

Le présent Plan d'action commercial doit aider les entreprises canadiennes à soutenir la concurrence et à profiter pleinement des débouchés d'exportation et d'investissement en Chine et à Hong Kong. Il comprend des initiatives conçues d'abord pour aider les petites et moyennes entreprises (PME) prêtes à exporter qui n'ont encore jamais fait d'affaires sur ces marchés en préparant et en facilitant leur percée, puis pour les aider à planifier et à exécuter une stratégie commerciale durable. En outre, le Plan tient compte de la nécessité de protéger les réussites des entreprises canadiennes déjà implantées sur ces marchés, et de miser sur elles devant la concurrence accrue et le contexte commercial en évolution. Le Plan d'action commercial vise les grands objectifs suivants :

- ◆ rehausser l'image du Canada en tant que partenaire de choix sur les plans du commerce et de l'investissement, et accroître les appuis en faveur d'une coopération économique et commerciale plus étroite avec la Chine et Hong Kong, c'est-à-dire :
 - maintenir le rythme des visites de hauts dirigeants entre le Canada et la Chine, dans l'esprit d'Équipe Canada, et faire participer dans la mesure du possible des représentants du milieu des affaires aux délégations et aux programmes de visites;
 - surveiller les progrès économiques en Chine et à Hong Kong et mettre au point une méthode de diffusion rapide et efficace de renseignements fiables sur le marché, à l'intention des gens d'affaires canadiens, à l'aide de tous les modes de communication.

- ◆ améliorer l'accès au marché et à l'investissement en Chine pour les biens et services canadiens :
 - intensifier le dialogue sur la politique commerciale et négocier des accords de protection des investissements étrangers avec la Chine et Hong Kong;
 - maintenir une collaboration étroite et partager des renseignements avec les principales organisations commerciales canadiennes, comme le Conseil commercial Canada-Chine, ainsi qu'avec tous les paliers d'administration publique, et veiller à ce que les initiatives tiennent compte des intérêts du secteur privé.
- ◆ accroître les ventes de biens et services canadiens sur les marchés de la Chine et de Hong Kong :
 - encourager de façon soutenue l'exportation de produits à valeur ajoutée et de produits manufacturés, en particulier dans les secteurs prometteurs où l'excellence de la technologie canadienne est reconnue dans le monde entier;
 - confirmer et renforcer le rôle établi du Canada en tant que fournisseur fiable de produits agricoles et de ressources à la Chine;
 - aider les entreprises canadiennes à augmenter et à mieux asseoir leur présence sur les marchés de la Chine et de Hong Kong en y investissant, en particulier dans des coentreprises et dans des exploitations canadiennes en propriété exclusive;
 - mettre en place et fournir des services personnalisés pour répondre aux besoins des PME canadiennes, favorisant ainsi la pénétration accrue des marchés de la Chine et de Hong Kong par les entreprises plus petites et spécialisées qui sont prêtes à percer ces marchés;
 - optimiser les avantages économiques des activités et initiatives liées, entre autres, à la banque multilatérale de développement, aux projets d'aide au développement bilatéraux du Canada ou aux jumelages de gouvernements provinciaux et municipaux.
- ◆ accroître les investissements étrangers directs au Canada en provenance de la Chine continentale et de Hong Kong :

- faire valoir le Canada auprès des gens d'affaires chinois comme un endroit attrayant où investir.

Outre ces objectifs généraux, des objectifs propres à chaque secteur sont énoncés dans chacune des stratégies sectorielles exposées dans le Plan d'action commercial au chapitre 4. Celles-ci sont conçues pour optimiser les ressources du Canada dans plusieurs secteurs prioritaires de l'économie de la Chine et de Hong Kong.



Le Plan d'action et d'autres informations commerciales sur la Chine et Hong Kong sont également affichés en direct sur le site Web de la Direction de la Chine et de la Mongolie du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/china>

Ressources disponibles

Service des délégués commerciaux en Chine et à Hong Kong

Les délégués commerciaux du MAECI voient à coordonner les activités de promotion du commerce et d'expansion des affaires internationales de divers ministères et du milieu des affaires. Outre qu'ils jouent un rôle de premier plan dans l'élaboration et la mise en oeuvre de la politique commerciale, les délégués commerciaux à Ottawa et ceux des missions canadiennes en Chine et à Hong Kong sont chargés de l'activité de promotion du commerce international et fournissent de l'information sur les marchés et des conseils spécialisés sur certains marchés.

Les délégués commerciaux du Canada ainsi que les agents commerciaux et les adjoints recrutés sur place en République populaire de Chine (RPC) encouragent activement les exportations canadiennes de biens et de services, les débouchés commerciaux internationaux et l'investissement au Canada. Travaillant à partir de l'ambassade du Canada à Beijing, des consulats généraux du Canada à Shanghai, Guangzhou et Hong Kong, du consulat du Canada à Chongqing et de la Direction de la Chine et de la Mongolie à Ottawa, l'équipe fait la promotion d'activités à valeur ajoutée et fait profiter les fabricants et les fournisseurs de services canadiens de ses initiatives visant à encourager le commerce avec la Chine.