

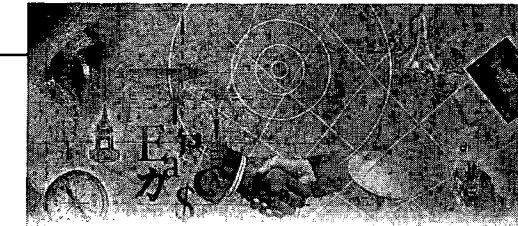
À Hong Kong, le milieu des affaires est marqué par une forte concurrence. Pour réussir, il est donc essentiel d'assurer une représentation directe sur place ou bien d'avoir recours à un agent ou à un distributeur compétent et qui jouit d'une bonne réputation. Pour établir des relations commerciales à Hong Kong, il faut aussi disposer de ressources considérables notamment consacrer beaucoup de temps et effectuer des visites fréquentes, ce qui fait grimper davantage les frais à assumer pour faire des affaires. En outre, on apprécie beaucoup l'approche

dynamique à l'égard de la fixation des prix et l'innovation en matière de produits.

Le Canada a toujours été un important exportateur de ressources à Hong Kong, notamment de métaux et minéraux, de pâtes et papier ainsi que de produits pétrochimiques. Aujourd'hui, la grande majorité des exportations canadiennes à Hong Kong se composent de produits manufacturés ainsi que de produits transformés et semi-transformés.

Les secteurs les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes comprennent :

- ◆ les produits alimentaires de grande valeur, notamment les fruits et légumes, les fruits de mer et les fruits et les produits traités d'origine animale (notamment la viande et les produits laitiers);
- ◆ les biens et services dans le domaine des technologies de l'information et des télécommunications;
- ◆ les biens et services éducatifs, en particulier les didacticiels faisant appel à des technologies de l'information innovatrices;
- ◆ les matériaux de construction;
- ◆ le matériel et les services de transport en commun.



## 4. Secteurs

### Agriculture, produits alimentaires, pêcheries et secteurs connexes

#### Chine continentale

##### Contexte commercial

Pour la Chine, alimenter sa population croissante représente un défi de taille. Elle compte 22 % de la population mondiale, mais seulement 7 % des terres arables. On y pratique principalement une agriculture intensive, mais de faible productivité, 70 % de la population ayant pour activité l'agriculture et la production alimentaire. La hausse rapide du revenu personnel transforme quantitativement et qualitativement la demande alimentaire.

Le désir d'autosuffisance alimentaire de la Chine commande une augmentation de 6 % de la production totale de grains, laquelle devra atteindre 500 millions de tonnes d'ici l'an 2000. Grâce à des récoltes sans précédent de 1995 à 1998, cet objectif devient de plus en plus réaliste. Le Neuvième Plan quinquennal tient compte du fait qu'un régime alimentaire amélioré, plus varié et plus riche en protéines nécessite le recours à des technologies plus modernes et à une hausse de la productivité. Malgré tout, le pays a peu fait pour investir ou créer des incitatifs pouvant mener à la réalisation de ces objectifs.

Les solutions aux problèmes alimentaires de la Chine englobent de nombreuses questions qui influent sur le développement durable, notamment :

- ◆ la disparité croissante entre le milieu rural et le milieu urbain, et le revenu de leur population respective;
- ◆ la nécessité d'assurer la stabilité sociale;
- ◆ la nécessité de créer des emplois en milieu rural tout en améliorant sensiblement la productivité.

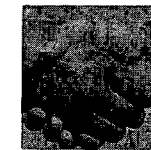
#### Débouchés

Il existe des débouchés pour les produits agroalimentaires, les produits, services et technologies agricoles à valeur ajoutée et, dans une certaine mesure, pour des aliments transformés en produits finaux.

En 1998, la graine de colza canola pour le pressage a remplacé le blé comme principal produit agricole que le Canada exporte vers la Chine. Des produits comme l'orge brassicole et la potasse représentent des exportations importantes. Certaines cultures spéciales commencent à faire leur apparition sur ce marché. Pour faire progresser l'utilisation finale de ces produits et en maximiser la valeur, il faut améliorer leur commercialisation et leur conditionnement.

Les exportateurs de denrées doivent relever un défi de taille et inciter la Chine à modifier son objectif d'autosuffisance alimentaire et à diversifier certaines de ses sources. Cette diversification peut être réalisée en investissant dans la production et la transformation canadiennes, soit directement, soit par le truchement de contrats d'achat ferme à long terme.

L'agriculture à valeur ajoutée est peut-être le secteur où les entreprises canadiennes ont l'avantage concurrentiel le plus marqué en Chine, si elles ont une bonne organisation et un bon positionnement stratégique. Des serres jusqu'au matériel de manutention des grains, de la génétique animale jusqu'aux techniques de pâturage et d'alimentation des animaux, en passant par la santé, l'élevage, l'abattage et la transformation, les entreprises



**Une croissance à pas de géant**  
Les exportations de colza canola et de produits connexes vers la Chine et Hong Kong ont dépassé 690 millions de dollars en 1998, soit une augmentation de 164 millions par rapport à 1997, remplaçant le blé comme première exportation du Canada vers cette région.