

revenu augmente rapidement dans certaines grandes villes dont les habitants sont aujourd'hui plus en mesure de s'offrir des logements de meilleure qualité.

En Chine méridionale, le développement rapide de villes comme Guangzhou et Shenzhen a fait monter en flèche la qualité de la construction; les immeubles ressemblent de plus en plus à ceux de Hong Kong. On peut maintenant considérer que Hong Kong et la Chine méridionale représentent un seul et même marché en ce qui concerne l'utilisation de matériaux et de services de qualité supérieure.

Obstacles

En matière de stratégie commerciale, il convient de reconnaître que la Chine n'est pas un marché unique mais bien plusieurs marchés. Les fournisseurs canadiens se doivent d'y avoir un représentant local afin de suivre l'évolution des lois et des règlements dans le secteur du bâtiment. Pour se maintenir longtemps sur le marché chinois, la coentreprise constitue une nécessité.

Les droits d'entrée sur les matériaux de construction demeurent élevés malgré l'importante baisse en vigueur depuis le 1^{er} avril 1996. Il faut également tenir compte des frais de transport, élevés eux aussi. Le manque de financement fait constamment problème, et l'interprétation des lois et des règlements ambigus est laissée au soin des responsables locaux.

À Hong Kong, pour qu'une stratégie commerciale réussisse, il faut y intégrer certains éléments essentiels : des agents soigneusement choisis, des activités de promotion et de publicité, des prix concurrentiels et une bonne connaissance du système de distribution. Les principaux concurrents du Canada - Japon, États-Unis, pays européens - ont investi dans ces éléments, ce qui leur a permis d'occuper une place prédominante sur les marchés de la construction de Hong Kong et de la Chine méridionale.

Plan d'action

Dans ce secteur, le Plan d'action vise les objectifs suivants :

- fournir des renseignements et des conseils plus détaillés sur les débouchés pour les produits et services, l'état de développement du marché et la réglementation. La prestation de renseignements et de conseils est de plus en plus importante étant donné que le contexte commercial évolue rapidement et qu'on ne cesse d'adapter les règlements à l'évolution du marché;
- promouvoir et soutenir des projets spéciaux, comme le projet d'efficacité énergétique lancé par l'ACDI, de concert avec le ministère de la Construction et la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), qui vise la construction d'un ensemble modèle d'habitations à bon marché dans le quartier Pudong de Shanghai;