

Nouvelles règles pour les exportateurs

La certification obligatoire chinoise

La Chine a mis en place des règlements relatifs à une nouvelle marque de certification obligatoire des produits, la certification obligatoire chinoise (CCC). Ces nouvelles règles, qui doivent entrer en vigueur en mai 2003, couvrent 132 produits en tout. À partir du 1^{er} mai 2003, la marque de certification obligatoire devra être nécessairement obtenue pour ces produits avant d'être importés en Chine ou d'en être exportés.



La nouvelle marque remplace la CCEE (symbole d'assurance qualité pour les produits faits en Chine) et la marque CCIB (symbole d'assurance qualité pour les produits importés). Le régime de la CCC permettra de normaliser les règlements techniques, les marques de certification et les grilles tarifaires des produits chinois et

des produits importés. Ces modifications résultent de l'engagement pris par la Chine de se conformer à l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur les obstacles techniques au commerce.

Les entreprises canadiennes qui exportent vers la Chine les produits visés sont invitées à se préparer à se conformer au nouveau système et à prendre les mesures nécessaires pour obtenir la marque CCC. Pour obtenir une marque CCC, consulter le site web du China Quality Certification Center : www.cqc.com.cn/index-e.htm

En plus des coûts de la demande, de l'inspection des produits et des étiquettes, les exportateurs devront également payer les frais des inspections de travail et des inspections annuelles. Les entreprises qui demandent une marque CCC doivent fournir à l'organe d'inspection une liste

détaillée du matériel de production, de l'outillage d'essai et des principaux composants des produits exportés vers la Chine.

L'administration de la certification et de l'accréditation de la République populaire de Chine (CNCA), l'autorité chinoise chargée de gérer le nouveau système d'accréditation CCC, a indiqué que des organes d'inspection étrangers pourraient être chargés des inspections d'essai et des inspections de travail.

Pour plus de renseignements sur ces modifications, communiquer avec M. Eric Pelletier, délégué commercial, Direction de la Chine et de la Mongolie, MAECI, tél. : (613) 996-7177, courriel : eric.pelletier@dfait-maeci.gc.ca ou avec Pierre Pyun, délégué commercial, ambassade du Canada à Beijing, tél. : (011-86-10) 6532-3536, courriel : pierre.pyun@dfait-maeci.gc.ca

(Pour en savoir davantage sur les catégories de produits visées par les nouveaux règlements, consulter la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport; cliquer sur la rubrique « Pleins feux sur la Chine et Hong Kong ».)



Nagoya

— suite de la page 1

Avec un produit intérieur brut global de plus de 600 milliards de dollars et un revenu par habitant qui compte parmi les plus élevés au monde, la région de Chubu pourrait devenir membre du G7 si c'était un pays indépendant.

Ces éléments positifs sont toutefois masqués par la déprime des prévisions économiques qui émanent du Japon. L'économie de Chubu a réussi à rester stable dans la conjoncture actuelle. Étant axé sur les industries de l'automobile et de l'aérospatiale, où la concurrence est féroce, le secteur de la fabrication a toujours dû adopter des pratiques de production à haut rendement et des structures organisationnelles légères.



Le marché agroalimentaire de Chubu

On évalue le marché agroalimentaire de la région à plus de 40 milliards de dollars par année. La désintégration des systèmes traditionnels d'importation et de distribution causée par la dérégulation du marché et la morosité de la conjoncture offre aux exportateurs canadiens de produits alimentaires

(aliments transformés, produits de la mer et produits de la viande, notamment) d'excellents débouchés dans le domaine des services alimentaires et du détail.

Le marché des matériaux de construction de Chubu

La région de Chubu représente environ 9 % des mises en chantier de logements du Japon, ce qui s'est traduit par 103 500 nouveaux domiciles en 2001. Ce chiffre est en diminution de 4,7 % par rapport à 2000, mais il correspond à la tendance nationale.

Dans la région de Chubu, en particulier dans la zone de Nagoya, les maisons à charpente en bois représentent 12 % des nouveaux logements, alors que la moyenne nationale est de 10 % seulement.

Pour plus de renseignements sur les débouchés offerts par la région de Chubu, communiquer avec M. Charles Gardner (secteur agroalimentaire), agent commercial, consulat du Canada à Nagoya, courriel : charles.gardner@dfait-maeci.gc.ca ou avec M. Naoki Makino (matériaux de construction), agent commercial, courriel : naoki.makino@dfait-maeci.gc.ca On peut également joindre ces deux personnes par téléphone à (011-81-52) 972-0450, par télécopieur à (011-81-52) 972-0453 ou par courrier électronique à nagoya@dfait-maeci.gc.ca Sites web : www.infoexport.gc.ca ou www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka/

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport; cliquer sur la rubrique « Cap sur le Japon ».)

Haute technologie en haute altitude

La Semaine de la technologie canadienne au Pérou : une réussite

En novembre dernier, l'ambassade du Canada à Lima organisait la Semaine de la technologie canadienne, mission multisectorielle destinée à aider les entreprises canadiennes à trouver des partenaires au Pérou.

Trente entreprises canadiennes représentant cinq secteurs de la technologie ont pris part à cette mission; c'était là une des plus importantes délégations canadiennes à avoir participé à une mission technologique au Pérou. Les représentants des firmes canadiennes ont fait d'excellents

exposés sur leurs produits et services, et ont rencontré plusieurs distributeurs éventuels ainsi que des clients clés.

Au cours de la même semaine s'est également tenue la première « table ronde sur la connectivité », organisée par l'ambassade canadienne et Industrie Canada. Cette rencontre réunissait les principaux acteurs du secteur de la connectivité du Pérou. Plusieurs chefs d'entreprise et hauts fonctionnaires ont participé aux colloques sectoriels. Le fait que plusieurs contrats pourraient éventuellement être conclus par les entreprises canadiennes, conjugué à la réussite exceptionnelle de la table ronde, pourrait

servir de point de départ pour la création d'un groupe de travail informel Canada-Pérou sur la connectivité — une initiative qui pourrait ouvrir le marché péruvien à ces entreprises.

Pays à économie de marché, le Pérou est en plein essor et présente un potentiel considérable pour les entreprises canadiennes. Les conditions favorables accordées aux investisseurs étrangers ont contribué à créer un climat d'affaires dynamique et ouvert, et la rigueur dont fait preuve le gouvernement actuel en matière de gestion financière fait en sorte que la croissance de l'économie péruvienne est parmi les plus rapides dans la région.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Katia Rivadeneyra, agent commercial, ambassade du Canada à Lima, tél. : (011-511) 444-4015, poste 3356, téléc. : (011-511) 444-4347, courriel : katia.rivadeneyra@dfait-maeci.gc.ca ou lima-td@dfait-maeci.gc.ca internet : www.infoexport.gc.ca/pe

Le secteur agricole de l'Inde

— suite de la page 1

Aperçu du marché

L'Inde est un gros importateur de produits agricoles, notamment de légumineuses à grains (pois verts et jaunes, pois chiches et lentilles). Parmi les autres principaux produits importés régulièrement, mentionnons les huiles alimentaires, les noix-cajou et autres noix, les fruits, la laine et la soie, le bois et les produits ligneux, ainsi que le coton brut. Quand la production nationale est insuffisante, l'Inde importe aussi du blé, du riz, du sucre et du coton.

Les catégories suivantes sont au nombre de celles où la croissance devrait s'accroître : jus de fruits, céréales, fruits frais, confiseries, produits laitiers, boissons alcoolisées et non alcoolisées, poissons et fruits de mer, porc. Il existe également des débouchés dans la mise en place d'infrastructures pour la manutention, l'entreposage et le transport de céréales en vrac, ainsi que de chaînes frigorifiques pour la conservation des cultures horticoles.

La plupart des grandes multinationales alimentaires étant désormais implantées

en Inde, la demande d'aliments prêts à manger va en augmentant. Selon une étude récente de McKinsey & Co., le chiffre d'affaires du secteur indien de la transformation des aliments devrait plus que doubler d'ici à 2005, pour passer de son niveau actuel de 20 milliards de dollars américains à plus de 50 milliards.

Suppression des obstacles à la croissance

En 1991, l'Inde a engagé des réformes visant à réduire les droits de douane, dont certains atteignaient jusqu'à 300 %, de sorte qu'ils ne dépassaient pas 40 % en 1998. Les taux de droits et de taxes ont été simplifiés et abaissés considérablement, et la roupie a été rendue partiellement convertible. En outre, les règlements et les mécanismes d'approbation — y compris un bon nombre de restrictions à l'importation — ont été éliminés ou simplifiés, et certains secteurs ont été ouverts à l'investissement étranger direct. Le 1^{er} avril 2001, toutes les restrictions

quantitatives encore en vigueur ont été levées.

Pour plus de renseignements sur l'Inde, y compris une information détaillée sur les marchés, visiter le site web du MAECI : www.dfait-maeci.gc.ca ou communiquer avec :

- M. James Gilmour, délégué commercial, Direction de l'Asie du Sud, MAECI, tél. : (613) 944-1342, courriel : james.gilmour@dfait-maeci.gc.ca
- M. Ram Gupta, conseiller principal (Affaires commerciales), haut-commissariat du Canada à New Delhi, courriel : ram.gupta@dfait-maeci.gc.ca
- M. Apurva Mehta, conseiller (Affaires commerciales), consulat du Canada à Mumbai, courriel : mehta.apurva@dfait-maeci.gc.ca
- M. Gurbans Sobti, conseiller (Affaires commerciales), Bureau du haut-commissariat du Canada à Chandigarh, courriel : sobtiche@glide.net.in
- M. Blair Gowan, agent de développement des marchés, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7524, courriel : gowanb@agr.gc.ca