

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a assumé un rôle de premier plan en organisant plusieurs initiatives clés, par exemple, une série de séminaires sur les possibilités d'affaires dans la région de l'Asie-Pacifique, qui ont été tenus à Québec, Toronto, Calgary et dans les centres urbains du Canada atlantique. Conformément à l'esprit d'Équipe Canada, ces séminaires ont également été parrainés par différents partenaires, notamment le Conseil économique des pays du bassin du Pacifique, l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, le Bureau fédéral de développement régional (Québec) et la Calgary Economic Development Association.

À de nombreux événements, des anciens membres d'Équipe Canada ainsi que des ambassadeurs et des délégués commerciaux de l'Asie-Pacifique ont fait des présentations et répondu à des questions dans le cadre de séances en tête à tête. Une série de conférences sur les possibilités d'affaires dans le Canada atlantique comprenait également des activités pour les jeunes visant à permettre à ces derniers d'accroître leurs connaissances sur le commerce dans la région. Au total, plus de mille PME de partout au Canada ont appris comment profiter des débouchés qui existent en Asie-Pacifique.

La première leçon était simple mais essentielle : pour réussir dans la région de l'Asie-Pacifique, il faut être patient. Les participants aux conférences ont également souligné que les marchés de l'Asie-Pacifique ne sont pas un endroit pour les exportateurs inexpérimentés. Les entreprises devraient acquérir une expérience solide avant d'essayer d'établir des liens commerciaux dans cette région. Les exportateurs sont également avantagés lorsqu'ils comprennent les gens et leur culture, pour établir des relations personnelles solides. « Une fois que vous vous êtes fixé un objectif, vous devez abattre une quantité de travail énorme avant de l'atteindre », dit Brian Terry, p.-d.g. de Nautical Data Instruments, l'un des participants à un séminaire tenu à St. John's, Terre-Neuve. « Mais les débouchés pour les entreprises de technologie de pointe comme la nôtre sont considérables. »

Tout au long de l'année 1997, différentes associations industrielles ont fait des efforts particuliers pour faire valoir le potentiel économique de l'Asie-Pacifique. Par exemple, l'Association canadienne des pâtes et papiers (ACPP) a organisé une tribune industrielle libre pour souligner les possibilités pour ses membres en Asie-Pacifique, où les importations de pâtes et de papiers du Canada se sont accrues de 31 p. 100 en 1996. La tribune a porté une attention particulière à la Chine, où le nouveau plan quinquennal du gouvernement prévoit une croissance de 100 % de l'industrie du papier au cours des quinze prochaines années, ce qui exigera des investissements dans l'infrastructure de plus de trente-deux milliards de dollars. On a également dit aux participants à cette activité désignée de l'ACAP que les alliances stratégiques et les échanges technologiques seraient utiles.

Plus de vingt-cinq autres associations industrielles ont intégré l'ACAP dans leurs activités et affiché le logo. Mentionnons entre autres l'Association des comptables généraux licenciés du Canada, l'Association canadienne de l'électricité, les Entrepreneurs du Canada, la Canada Export Housing Conference & Exposition, l'Association du Barreau canadien et la Globe 97 Telecommunications Conference.