



Canada 1997

## **APEC : Mise à Jour Simplification des procédures douanières**

La promotion du commerce sur les marchés en croissance de l'APEC a d'excellentes retombées pour les entreprises canadiennes, mais des procédures douanières complexes peuvent constituer pour les exportateurs une difficulté dont ils peuvent se passer.

Le Canada a préconisé résolument de nouveaux moyens de simplifier les méthodes douanières, et Revenu Canada, à titre de ministère qui est principal responsable des services douaniers et frontaliers, joue cette année un rôle clé dans la recherche d'une solution au problème. En sa qualité de président du Sous-comité de l'APEC sur les procédures douanières, Revenu Canada prend la tête des efforts de l'APEC visant à libéraliser et à faciliter le commerce en harmonisant et en simplifiant les procédures douanières entre les économies de l'APEC. Le rapport publié en 1996 par le Conseil consultatif des gens d'affaires de l'APEC parle de la perspective d'allègement des restrictions aux frontières comme du plus grand avantage de l'APEC à court terme. Après une série de séances de travail, il sera fait rapport des résultats du Sous-comité à la réunion des dirigeants économiques de l'APEC qui aura lieu en novembre.

## **Symposium sur les douanes**

L'une des activités les plus importantes qui permettra d'établir un lien entre les préoccupations du monde des affaires et les efforts de libéralisation du commerce de l'APEC sera le Symposium des gens d'affaires de l'APEC sur les formalités des douanes qui aura lieu à Montréal du 7 au 9 mai. Le Symposium organisé sous les auspices de la Chambre de commerce du Canada et de Revenu Canada donnera aux hommes et femmes d'affaires et administrateurs des douanes des 18 économies de l'APEC une occasion d'importance stratégique de discuter de problèmes de douanes. C'est là une activité cruciale pour les milieux d'affaires de l'APEC, car elle permet de prendre en considération le point de vue du secteur privé dans le travail de l'APEC sur les douanes. Il sera rendu compte des résultats du Symposium à la réunion des ministres du Commerce, les 9 et 10 mai, à Montréal.

Revenu Canada est reconnu dans le monde entier comme un administrateur des services douaniers qui sait innover. En participant au travail de l'APEC, il pourra faire profiter les autres de ses compétences. Cela se traduit par des économies de temps et d'argent à la frontière pour les exportateurs canadiens.

Objectif : des politiques douanières harmonisées et simplifiées, avec des méthodes de dédouanement modernes conviviales pour les entreprises et les voyageurs.

Avantages : frais généraux plus faibles et accès plus facile à de nouveaux marchés. Ainsi, les administrateurs des douanes seront en mesure d'offrir à meilleur coût des services douaniers plus efficaces aux Canadiens.

## **Colloques d'Équipe Canada sur les affaires — Mettre en commun le sens de l'exportation**



Team Canada • Équipe Canada

Les colloques d'Équipe Canada ont fait un malheur. Du Canada atlantique à Calgary, ils ont accueilli des foules de gens d'affaires très intéressés par le marché de l'Asie-Pacifique. Ces hommes et ces femmes ont eu droit aux conseils d'une multitude d'experts, dont certains des anciens participants d'Équipe Canada qui ont remporté les plus grands succès et exportent en Asie-Pacifique.

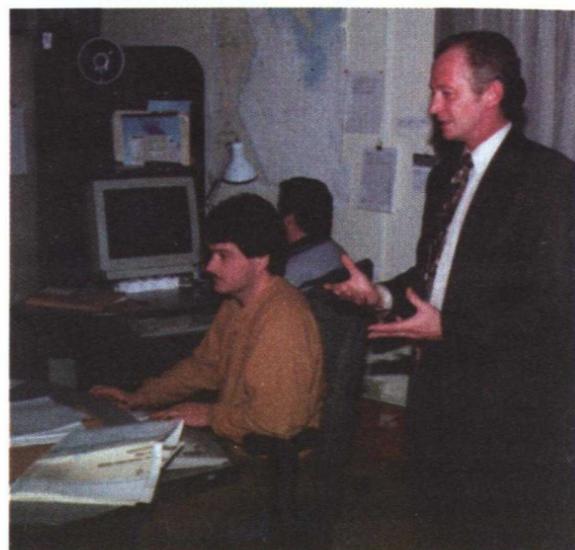
Le colloque qui a eu lieu à Toronto le 26 mars met un terme à la série de colloques sur les affaires; il y en a eu à Calgary, St. John's, Halifax, Fredericton, Charlottetown et Québec. En tout, près d'un millier d'hommes et de femmes d'affaires canadiens y ont participé, dont un bon nombre de propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME). Les ambassadeurs du Canada au Japon et en Thaïlande et les délégués commerciaux en Corée, en Chine, en Inde, en Malaisie et aux Philippines ont livré leur point de vue. Le ministre canadien du Commerce international et le secrétaire d'État (Asie-Pacifique) ont assisté à un certain nombre de sessions.

Au cours des colloques, le message suivant s'est fait entendre clairement : exporter vers l'Asie-Pacifique présente des défis uniques et pour réussir il est essentiel de choisir une démarche appropriée.

M. Brian Terry, président et directeur général de Nautical Data International, Inc. (NDI), a participé à un colloque sur les affaires à St. John's. En janvier, il s'est joint à la mission commerciale d'Équipe Canada 1997 en Corée, aux Philippines et en Thaïlande. Au cours de cette tournée, il a fait porter ses efforts surtout sur une coentreprise qu'il était en train d'établir avec des partenaires en Corée pour la vente des cartes de navigation maritime numérisées que son entreprise produit et distribue.

« Une fois l'objectif fixé, il faut faire énormément de travail pour l'atteindre, mais il existe d'excellentes occasions à saisir pour des entreprises de technologie de pointe comme la nôtre, » explique M. Terry. À l'évidence, sa petite entreprise, qui comptait un seul employé en 1993 et en a plus de 50 aujourd'hui, est consciente des avantages possibles que présente l'exportation.

Les colloques sur les affaires d'Équipe Canada ont été parrainés par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international en collaboration avec des partenaires provenant du secteur privé comme le Conseil économique des pays du bassin du Pacifique et l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs ainsi que du secteur public comme l'Agence de promotion économique du Canada atlantique.



M. Brian Terry, président et directeur général de Nautical Data International, Inc. au bureau de la société à St. John's

## **Conseils sur l'exportation dans les pays de l'Asie- Pacifique**

- Prendre conscience que la langue, la culture et les méthodes commerciales sont différentes. Il est essentiel d'être à l'écoute des différences culturelles et d'y être sensible.
- Nouer des relations personnelles. Les contacts directs sont souvent la meilleure façon d'assurer un climat très propice. Il faut être disposé à prendre tout le temps voulu et à faire preuve de patience.
- Communiquer avec les délégués commerciaux sur place. Ils connaissent la situation locale et ont les contacts nécessaires pour faciliter le démarrage des entreprises. Ils peuvent aussi préciser dans quels secteurs tel produit ou service a le plus de chance de succès.
- Envisager toutes les possibilités : commerce et investissement directs, partenariats de coentreprise visant des pays tiers, ou projets de construction-exploitation-transfert.
- La diversité culturelle du Canada est un atout extraordinaire. Il faut faire du multiculturalisme un avantage pour son entreprise.



### **L'Asie orientale : Occasions pour entreprises canadiennes**

*Pour soutenir leurs actuels taux de croissance économique, les économies est-asiatiques en développement devront dépenser collectivement de 1,5 à 2 billions de dollars pour l'infrastructure dans les 10 prochaines années. La région offre, aux plans des technologies, des services et des compétences, d'énormes possibilités aux exportateurs et aux investisseurs canadiens qui peuvent prévoir les besoins de nos partenaires de l'APEC et y répondre.*