

Hong Kong et la Chine conviennent d'un accord de libre-échange

Hong Kong et la Chine conviennent d'un accord de libre-échange. Le 29 juin 2003, Hong Kong et la Chine ont signé une Entente de resserrement de partenariat économique (ERPE), qui prévoit le libre-échange des produits visés par 273 lignes tarifaires et l'accès accru dans 18 secteurs de services — ce qui est bien au-delà des obligations contractées par la Chine dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Macao était loin derrière Hong Kong dans les négociations avec la Chine, mais devrait obtenir un traitement presque identique et peut-être même aussi la même date de mise en œuvre, soit le 1^{er} janvier 2004. Comme ils sont depuis longtemps des ports francs, aucun droit de douane n'étant imposé sur les produits à l'exception des cigarettes, de l'alcool et de l'essence, Hong Kong et Macao avaient peu de pouvoir de négociation. Le fait que l'entente soit si favorable et si exhaustive est considéré comme une preuve que le gouvernement chinois tient à l'intégration économique avec Hong Kong et Macao.

Les 273 lignes tarifaires représentent 90 % des exportations de Hong Kong vers la Chine. Les règles d'origine, qui font toujours l'objet de négociations mais qui vont exiger entre 25 et 30 % de contenu local, devraient être divulguées à l'automne. Macao est toujours en train de négocier sa liste de produits, qui représentera vraisemblablement le gros de ses exportations vers la Chine. La Chine a convenu d'envisager d'ajouter des produits, proposés par Hong Kong ou Macao, à la liste des produits entrant en franchise de droits, et ce, d'ici 2006.

Les dispositions relatives aux services couvrent 18 secteurs : conseil en gestion, expositions et congrès, publicité, services juridiques, services comptables, services médicaux et dentaires, services immobiliers et construction, transport, distribution, logistique, transit, entreposage, tourisme, services audiovisuels, services bancaires, valeurs mobilières, assurance et télécommunications.

Dans la plupart des cas, la Chine a convenu d'appliquer plus tôt que prévu ses obligations découlant de l'OMC pour les entreprises de Hong Kong, essentiellement en abaissant les contrôles ou les exigences relatives à l'entrée à respecter pour pouvoir s'installer en Chine et en assouplissant les exigences auxquelles doivent satisfaire les professionnels qui veulent pratiquer en Chine continentale. Toutefois, dans de nombreux secteurs, les dispositions dépassent largement les obligations contractées par la Chine dans le cadre de l'OMC. Les consultations se poursuivent en vue d'élargir la liste des secteurs de services admissibles au traitement spécial.

Conséquences pour les entreprises canadiennes

Même si l'ERPE profitera principalement aux entreprises établies à Hong Kong et à Macao, il y a des possibilités de créneaux pour les entreprises canadiennes. Compte tenu des règles d'origine, lesquelles exigeront un certain niveau de contenu de Hong Kong ou de Macao, l'entente n'offre pas grand-chose aux exportateurs canadiens. Toutefois, il pourrait se présenter, à Hong Kong ou à Macao, certaines possibilités de transformation de façon à rendre les marchandises conformes aux dispositions de l'ERPE.

Par exemple, il pourrait être pratique de faire suffisamment d'adaptation de produits à Hong Kong ou à Macao pour que ceux-ci puissent bénéficier de l'accès en franchise de droits. C'est le cas notamment des produits sensibles du point de vue de la propriété intellectuelle, puisque Hong Kong et Macao ont un très bon régime de protection de la propriété intellectuelle. Il

pourrait aussi y avoir des possibilités du côté des produits alimentaires transformés utilisant des ingrédients canadiens qui ne peuvent pas être exportés directement en Chine.

Actuellement, les entreprises de services canadiennes ont un accès raisonnable à la vente sur le marché chinois. Si l'ERPE facilite le mouvement transfrontalier et permet la reconnaissance mutuelle de certaines qualifications professionnelles, son principal avantage réside dans l'abaissement des obstacles à l'établissement d'entreprises ou de bureaux en Chine. Les entreprises qui prévoient établir des bureaux en Chine pourraient trouver des avantages à la faire depuis Hong Kong ou Macao. Il faut trois ans à une entreprise de Hong Kong ou de Macao pour se voir reconnaître le droit de bénéficier des avantages de l'ERPE, mais les entreprises qui ne sont pas encore établies dans aucune des deux villes peuvent se voir instantanément reconnaître ce droit en achetant une entreprise établie ou en s'associant à une telle entreprise.

Dans l'ensemble, Hong Kong et Macao offrent un très large éventail de débouchés aux entreprises canadiennes et sont probablement les marchés d'Asie les plus faciles à pénétrer.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : **(011-852) 2847-7414**, téléc. : **(011-852) 2847-7441**, courriel : **hkong-td@dfait-maeci.gc.ca**, site Web : **www.hongkong.gc.ca**. *

Acteurs en TI 2003

Forum de partenariat

TORONTO — le 13 novembre 2003 — Le **Who's Who in IT 2003 Partnering Forum** (Forum de partenariat — Bottin des acteurs en TI 2003) est un événement transfrontalier qui réunit des sociétés canadiennes et américaines actives dans le domaine des technologies de l'information en vue de créer des partenariats.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Caren Adno, ACTI-Ontario, courriel : **cadno@itac.ca**, site Web : **www.itacontario.com**. *

Forum-Export 2003

Une occasion unique pour les manufacturiers et exportateurs

MONTRÉAL — les 12 et 13 novembre 2003 — Les Manufacturiers et Exportateurs du Québec et l'Association des maisons de commerce extérieur du Québec organisent le **Forum-Export 2003**, qui bénéficie de l'appui d'Équipe Canada inc et du ministère du Développement économique et régional du Québec.

Le Forum-Export sera l'occasion pour les manufacturiers et exportateurs en provenance de toutes les régions et de tous les secteurs industriels de l'Est du Canada de collaborer avec les manufacturiers des États américains frontaliers et de l'Europe afin de développer efficacement leurs marchés d'exportation et de se familiariser avec les stratégies novatrices utilisées par des exportateurs chevronnés.

Le Forum-Export est un lieu de rencontre, de réseautage et de discussion des débouchés au niveau local et international. Parmi les visiteurs, on retrouve notamment des entreprises exportatrices, des maisons de commerce, des agents manufacturiers, des services gouvernementaux et des associations sectorielles, qui viennent apprendre

comment accroître le volume et la rentabilité de leurs exportations.

Le Salon des exposants accueillera plus d'une centaine d'entreprises au service des exportateurs dans les secteurs de la finance, de la vente, de la distribution, du marketing, des transports, du logiciel, des services juridiques, des ressources humaines, de la sous-traitance, des technologies et de l'innovation. Le Salon accueillera également des exposants de différentes régions économiques du Québec, de quelques États américains et de provinces canadiennes, ainsi que des délégations de l'étranger qui désirent établir des liens avec les entreprises canadiennes.

Les conférences et ateliers de formation visent à renseigner les participants, à l'aide de cas vécus par des experts du domaine, sur les meilleures pratiques d'exportation.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Robert Yelle, tél. : **(514) 288-3931**, courriel : **yelle@martin-intl.com**, site Web : **www.forumexport.ca**. *

Manifestation quadriennale de l'industrie forestière

AusTimber 2004 accueille un pavillon du Canada

ALBURY, AUSTRALIE — du 29 mars au 3 avril 2004 — **AusTimber 2004** est une des manifestations de l'industrie forestière les plus importantes et les plus novatrices d'Australasie, et la Section commerciale du consulat du Canada à Auckland, en collaboration avec Canadian Export Development Inc. (CEDI), invite les exportateurs canadiens à participer au pavillon du Canada.

L'industrie forestière et des produits du bois de l'Australie a un chiffre d'affaires annuel de plus de 12 milliards de dollars, ce qui en fait la deuxième industrie en

importance du secteur de la fabrication en Australie. Si votre entreprise est un fournisseur de matériel d'exploitation forestière, de matériel de scierie, de matériel de transformation du bois, de systèmes de manutention des produits ou de matériel ou services auxiliaires et si le marché australien vous intéresse, vous devriez songer à participer à cette manifestation.

Pavillon du Canada

Les entreprises canadiennes qui cherchent à exploiter des possibilités d'affaires dans l'industrie forestière australienne

Canada-Corée

— suite de la page 1

Un ensemble d'activités de promotion du commerce et de l'investissement figure notamment au programme. Par exemple, des séminaires sectoriels seront organisés au cours desquels des représentants d'entreprises canadiennes feront connaître un large éventail de produits, de technologies et de savoir-faire canadiens à des gens d'affaires coréens. Ces séminaires porteront



entre autres sur les technologies de l'information et des communications canadiennes en Corée, les coproductions de films canado-coréennes, les compétences du Canada dans le domaine de l'instruction d'entreprise, les politiques en matière de sciences et de technologie et les micro-brasseries génératrices de profits pour les restaurants et les bars.

Pour plus de renseignements sur ces activités et d'autres manifestations liées au commerce en Corée, communiquer avec l'ambassade du Canada à Séoul, tél. : **(011-82-2) 3455-6000**, téléc. : **(011-82-2) 755-0686**, courriel : **seoul@seoul.gc.ca**, site Web : **www.korea.gc.ca**. *

exposeront leurs produits et services sous un même toit. La Section commerciale du consulat du Canada à Auckland invitera les principaux décideurs et acheteurs — du gouvernement et du secteur privé — d'Australie et de Nouvelle-Zélande à visiter le pavillon du Canada.

Comme l'espace est limité, il sera accordé sur réservation suivant le principe du premier arrivé, premier servi.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Robert Grison, directeur des opérations, CEDI, tél. : **(613) 825-9916**, téléc. : **(613) 825-7108**, courriel : **cced@sympatico.ca**, site Web : **www.austimber2004.com**. *