

Uniformisation des règles du jeu en Chine

Bonne nouvelle pour l'industrie canadienne des pâtes et papiers

En réponse aux pressions exercées par un certain nombre de pays, dont le Canada, la Chine a officiellement supprimé les préférences relatives à la taxe à la valeur ajoutée (TVA) sur le commerce transfrontière et aux tarifs applicables à certaines marchandises, dont la pâte et le papier journal, mesures entrées en vigueur le 1^{er} juin 2003.

Les règles de l'Organisation mondiale du commerce permettent à un gouvernement de prendre des mesures pour faciliter le commerce « à la frontière ». Cependant,

comme la Chine avait invoqué ces règles pour justifier l'octroi de droits de douane et de taxes préférentiels applicables à certaines marchandises provenant de la Russie, certains pays se sont plaints que l'interprétation de ces règles par la Chine était déraisonnablement large.

Ces nouvelles signifient que les producteurs russes de pâte n'échapperont plus à la TVA de 17 % que doivent payer tous les autres exportateurs, dont ceux du Canada, exonération qui procurait aux exportateurs russes de pâte un avantage concurrentiel injuste.

Il s'agit d'un important retournement pour les exportateurs canadiens de pâte. La Chine est devenue le plus gros importateur de pâte au monde. Selon les autorités douanières chinoises, les importations de pâte de la

Chine ont atteint une valeur de près de 3 milliards de dollars US en 2002, montant qui affiche une forte croissance en 2003. En 2002, les exportations canadiennes ont totalisé près de 500 millions de dollars US, tandis que celles de la Russie se sont chiffrées à plus de 350 millions de dollars US, montant qui a plus que triplé depuis 1998.

L'ambassade du Canada à Beijing a bon espoir que ce changement de la politique du gouvernement de la Chine créera de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens de pâte. La section commerciale de l'ambassade sera heureuse de répondre à toute question ou demande de renseignements des exportateurs.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Pierre Pyun, délégué commercial, ambassade du Canada à Beijing, tél. : **(011-86-10) 6532-3536**, courriel : **pierre.pyun@dfait-maeci.gc.ca** ou avec la Direction de la Chine et de la Mongolie du MAECI, tél. : **(613) 996-0905**, courriel : **pcm@dfait-maeci.gc.ca**.

Rédactrice en chef : vacant
Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**
Rédacteur : **Michael Mancini**
Mise en page : **Yen Le**
Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**
Site internet : **www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport**

CanadExport

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de **CanadExport**.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec **CanadExport** au **(613) 992-7114**. Pour la version par courriel, consulter l'adresse internet de **CanadExport** ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
ISSN 0823-3349

Le Salon de l'habitation s'érige au Japon

TOKYO, JAPON — 11-14 novembre 2003 — Le **Japan Home Show** (Salon de l'habitation) est l'exposition de ce genre la plus importante qui soit organisée au Japon. Elle rassemble des exposants japonais et étrangers représentant une gamme très diversifiée de secteurs appartenant à l'industrie du logement et de la construction. En 2002, ce salon a attiré plus de 100 000 visiteurs et 524 exposants, dont 105 entreprises étrangères, y compris 35 venues du Canada, et les autres des États-Unis, d'autres pays de l'Asie, de l'Europe et de l'Amérique du Sud.

Le Salon est une excellente occasion pour les entreprises canadiennes de faire connaître leur savoir-faire au Japon. C'est également l'endroit idéal pour entrer en relation avec des décideurs de premier plan et des représentants du secteur japonais du logement, ainsi qu'avec des

acheteurs autorisés de Chine, de Corée et d'autres pays de l'Asie.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Ressources naturelles Canada et la Société canadienne d'hypothèques et de logement encouragent les entreprises canadiennes à participer au Salon. Les exposants canadiens qui souhaitent établir des contacts dans les secteurs de l'industrie japonaise qui les intéressent sont invités à communiquer avec l'ambassade du Canada à Tokyo avant la tenue du Salon pour obtenir les informations les plus récentes sur les entreprises et les marchés locaux. Le personnel de l'ambassade est aussi prêt à vous rencontrer pour discuter de vos besoins futurs et des clients éventuels dans votre secteur.

La gamme des secteurs représentés au Japan Home Show couvre, entre autres : l'ameublement, les soins médicaux, le

voir page 7 — Le Salon

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS



Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... à portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en direct et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Entreprises espagnoles à la recherche de partenaires internationaux dans le secteur automobile

Vous n'étiez pas au courant?

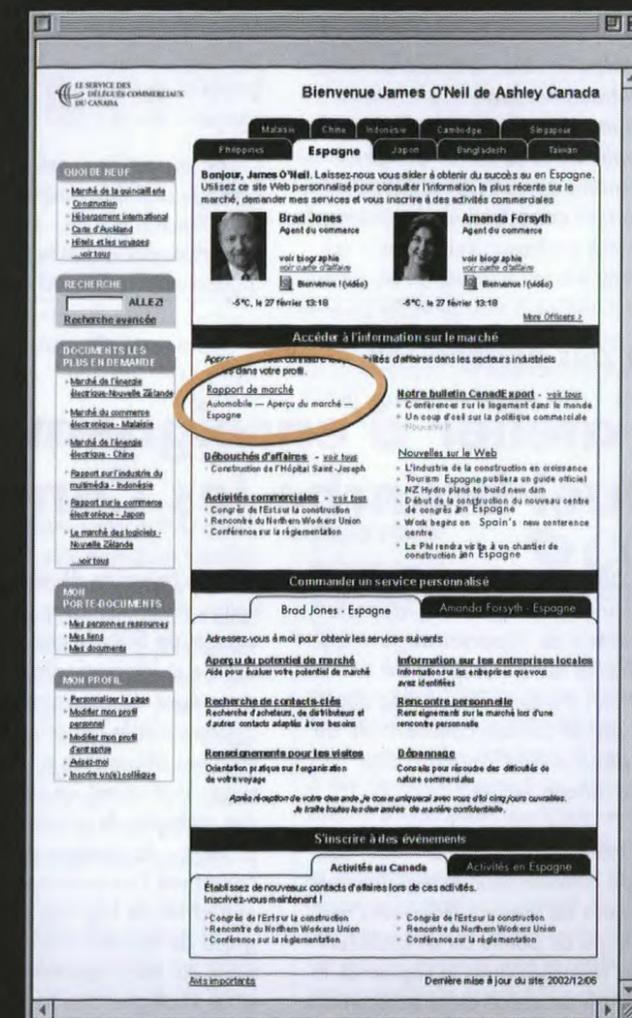
Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de possibilités en vous offrant des renseignements utiles. Allez-y!

CONTACTS

INFORMATION

SERVICE

Inscrivez-vous dès maintenant au **www.infoexport.gc.ca** et découvrez ce que des milliers d'entreprises canadiennes ont déjà trouvé!



Pour en savoir davantage sur ce service, consultez les prochains numéros de **CanadExport**.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous y inscrire, visitez :

www.infoexport.gc.ca

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA