

secteurs continueront de bénéficier d'une assistance sur demande et selon les disponibilités du personnel du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) au Canada et en Chine.

Reconnaissant les transformations historiques que connaît la Chine et les occasions uniques que la nouvelle conjoncture offre au Canada, le premier ministre Jean Chrétien a lancé le concept d'Équipe Canada – fondé sur la collaboration du gouvernement fédéral, des provinces et territoires et des entreprises canadiennes pour favoriser le commerce. En novembre 1994, il a lui-même dirigé la plus importante mission commerciale canadienne à s'être jamais rendue en Chine.

D'abord appliquée en Chine, l'approche Équipe Canada l'a été depuis sur d'autres marchés prometteurs dans le monde et elle a remporté de francs succès. Ce partenariat entre le gouvernement fédéral, les provinces et territoires et le milieu des affaires a été officialisé dans la *Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI)* et le réseau des équipes sectorielles nationales où sont mises en commun les vues des secteurs public et privé concernant les stratégies de promotion du commerce. En Chine et à Hong Kong, le gouvernement canadien collabore étroitement avec le Conseil commercial Canada-Chine, la Canadian Chamber of Commerce in Hong Kong, et la Hong Kong Canada Business Association.

L'assistance offerte par le MAECI ainsi que par l'ambassade et les consulats du Canada en Chine et à Hong Kong est décrite ci-après. Des renseignements sur les services offerts par d'autres participants membres d'Équipe Canada, entre autres le financement des exportations, l'aide à la coopération industrielle et la formation en commerce international, figurent dans la section intitulée *Points de contact* du présent document.

## Objectifs du Plan d'action

Le Plan d'action commercial doit aider les entreprises canadiennes à soutenir la concurrence et à profiter pleinement des débouchés d'exportation

existant en Chine et à Hong Kong. Il s'adresse tout particulièrement aux petites et moyennes entreprises prêtes à exporter qui n'ont encore jamais fait d'affaires sur ces marchés et qui, par conséquent, ont besoin de plus d'aide. Il fournit un cadre stratégique à l'intérieur duquel le gouvernement et les gens d'affaires peuvent collaborer afin d'atteindre, d'ici l'an 2000, l'objectif de 20 milliards de dollars d'échanges bilatéraux. Dans le contexte global des relations bilatérales Canada-Chine, le Plan d'action vise les grands objectifs suivants :

- rehausser l'image du Canada en tant que partenaire commercial de choix et accroître les appuis en faveur d'une coopération économique et commerciale plus étroite avec la Chine et Hong Kong;
- exercer des pressions en faveur d'un accès accru au marché et à l'investissement dans des secteurs que les entreprises canadiennes jugent importants et négocier des accords de protection des investissements étrangers avec la Chine et Hong Kong;
- aider les entreprises canadiennes à augmenter et à mieux asseoir leur présence sur les marchés de la Chine et de Hong Kong en y investissant, en particulier dans des coentreprises et dans des exploitations canadiennes en propriété exclusive;
- maintenir le rythme des visites de hauts dirigeants entre le Canada et la Chine, dans l'esprit d'Équipe Canada, et faire participer dans la mesure du possible des représentants du milieu des affaires aux délégations et aux programmes de visites;
- confirmer et renforcer le rôle établi du Canada en tant que fournisseur fiable de produits agricoles et de ressources auprès de la Chine;
- augmenter les ventes de produits à valeur ajoutée et de produits manufacturés, en particulier dans les secteurs prometteurs où l'excellence du Canada en matière de technologie est reconnue dans le monde entier;

- aider les exportateurs de services à pénétrer le marché afin de profiter des nouvelles occasions d'affaires créées par les réformes économiques en cours en Chine;
- optimiser les avantages économiques des activités et initiatives dans d'autres secteurs des relations bilatérales du Canada, notamment les projets d'aide au développement et les jumelages de provinces et de villes;
- collaborer avec le secteur privé afin de mieux coordonner la politique commerciale et les programmes de développement du commerce, en renforçant la coopération avec les associations industrielles et dans le cadre d'autres mécanismes de consultation;
- déterminer quels projets ont de très bonnes chances d'être financés par la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement et aider les entreprises désireuses de devenir fournisseurs à faire rapidement les démarches voulues afin de pouvoir profiter des occasions d'affaires;
- organiser une mission commerciale ministérielle fédérale chargée d'étudier les marchés régionaux naissants en Chine et les nouvelles occasions d'affaires qu'ils présentent, afin de donner suite aux deux missions précédentes dirigées par le secrétaire d'État pour l'Asie-Pacifique;
- profiter pleinement du fait que Hong Kong est un centre d'affaires régional et un vaste entrepôt commercial, et aider les entreprises canadiennes à utiliser les services d'investissement et les services financiers de Hong Kong et ceux des sociétés sous contrôle de la Chine continentale établies à Hong Kong afin de mieux pénétrer les marchés de la Chine et d'autres pays de la région; et
- mettre au point une méthode de diffusion rapide et efficace de renseignements fiables sur le marché, à l'intention des gens d'affaires canadiens en utilisant l'éventail le plus large possible de modes de communication.

Outre ces objectifs généraux, des objectifs propres à chaque secteur sont énoncés dans chacune des stratégies sectorielles exposées dans le Plan d'action.

## Ressources du Plan d'action

### Service des délégués commerciaux

Les délégués commerciaux du MAECI voient à coordonner les activités de promotion du commerce et d'expansion des affaires internationales de différents ministères et du milieu des affaires. Outre qu'ils jouent un rôle de premier plan dans l'élaboration et la mise en application de la politique commerciale, les délégués commerciaux à Ottawa et dans les ambassades et consulats du Canada à l'étranger sont chargés de l'activité de promotion du commerce international et fournissent de l'information sur les marchés et des conseils spécialisés sur certains marchés.

Le personnel de l'ambassade du Canada à Beijing, du consulat général à Shanghai, du consulat à Guangzhou, du consulat qui sera ouvert sous peu à Chongqing, et du consulat général de la Région sous administration spéciale à Hong Kong comprend des délégués commerciaux ainsi que des agents commerciaux et des adjoints recrutés sur place sur lesquels les gens d'affaires canadiens peuvent compter pour se renseigner sur les marchés et y établir des contacts. Le mandat des délégués commerciaux complète celui de leurs collègues des centres de commerce international (CCI) des différentes régions du Canada et d'autres ministères fédéraux ainsi que des administrations provinciales et territoriales, qui aident les entreprises canadiennes à se préparer et à exporter avant le départ de leurs représentants pour l'étranger.

### Information et données d'analyse sur les marchés

Il est indispensable que les exportateurs disposent de données et d'information et d'analyses récentes sur les marchés. Les nouveaux exportateurs qui préparent leur entrée sur les marchés de la Chine et de Hong Kong, ainsi que les entreprises d'expérience qui souhaitent modifier leurs stratégies d'affaires en vue

