

Le ministre des Transports dirige une mission réussie en Chine

Beijing, Chine > La Chine, grande économie affichant la croissance la plus rapide au monde, est devenue le deuxième partenaire commercial bilatéral du Canada. Pour soutenir ces liens commerciaux importants et grandissants, il faudra un système de transport sûr et efficace. La Chine et le Canada doivent donc faire en sorte que leurs systèmes de transport permettent de profiter des occasions et de surmonter les difficultés que présenteront les flux croissants de marchandises et de personnes.

Pour affermir cette croissance et cette coopération accrues, le ministre des Transports, Jean Lapierre, a récemment dirigé une mission réussie en Chine ayant pour thème les transports. Dans le cadre de cette mission, qui s'est déroulée du 1^{er} au 7 septembre, une délégation composée notamment de gens d'affaires, de deux

députés et de représentants des provinces de l'Ouest a visité Beijing, Shanghai et Hong Kong.

En Chine, le ministre Lapierre a pris soin de promouvoir le Canada comme porte de l'Amérique du Nord. Il a insisté sur le fait que le port en eau profonde et l'aéroport international les plus rapprochés pour les entreprises chinoises sont ceux de

Vancouver. Les installations portuaires en expansion de Prince Rupert et du fleuve Fraser sont aussi d'importants ports en eau profonde ayant des liens commerciaux de plus en plus étroits avec l'Asie. Les exportations de la Chine peuvent être acheminées au cœur de l'Amérique du Nord plus rapidement et à moindre coût au moyen du système canadien des transports.

En outre, le ministre Lapierre a signé un protocole d'entente sur la coopération technique en matière d'aviation. Ce protocole facilitera la libre circulation des produits et services, ainsi que du savoir et de la technologie dans le domaine de l'aéronautique. Le ministre a également traité de l'accord bilatéral sur le transport aérien qui permettra de tripler le nombre de vols entre le Canada et la Chine dans un proche avenir, ainsi que d'un nouveau protocole d'entente sur la coopération en matière de transport ferroviaire qui ouvre la voie à des échanges concernant le transport ferroviaire lourd par conteneurs. Les deux accords ont été signés à Ottawa le 9 septembre, au retour de la mission.

Pour l'avenir, le ministre Lapierre et son homologue chinois ont convenu d'examiner l'accord bilatéral sur le transport maritime, signé en 1997. Ils ont traité de la nécessité d'accroître la sécurité et la sûreté du transport maritime, vu l'augmentation des échanges Canada-Chine et de nouvelles préoccupations sur le plan international.

Cette mission visait à appuyer l'objectif pris par le premier ministre Paul Martin, après sa mission commerciale en Chine en janvier 2005, de favoriser les missions sectorielles en appui à l'*Énoncé de politique internationale du Canada*, rendu public en avril 2005, qui reconnaît la Chine comme un partenaire commercial clé.

Renseignements : <http://www.tc.gc.ca/medias/communiques/nat/2005/05-h182f.htm>.

Faire des affaires en Chine : conseils généraux

- **Soyez ponctuel.** Les Chinois arrivent généralement à l'heure aux réunions et autres rencontres, parfois même cinq à dix minutes à l'avance. En Chine, il est impoli d'arriver en retard à un rendez-vous, quel qu'il soit.
- **Prenez le temps de bien connaître vos interlocuteurs.** Vous allez devoir établir un niveau de confiance très élevé avec votre interlocuteur (et réciproquement). Les relations d'affaires en Chine reposent beaucoup sur des liens personnels de confiance plutôt que sur des obligations juridiques impersonnelles.
- **Les Chinois se servent souvent d'intermédiaires** pour faire les présentations, transmettre les mauvaises nouvelles et régler les différends. Il est possible de se disputer hargneusement avec un adversaire sans jamais le rencontrer.

- **Les banquets font partie intégrante de la conclusion de toute entente en Chine.** À l'occasion de ces banquets, vous ne vous tromperez pas si vous vous laissez guider par vos interlocuteurs chinois. Asseyez-vous là où votre hôte vous le propose; goûtez les aliments qu'on vous présente; répondez à un discours et à un toast par un discours sur le même ton et en portant également un toast. Si une soirée de karaïoke est prévue, prenez votre courage à deux mains et chantez votre chanson favorite. Votre hôte sera ravi!

Renseignements : www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=49864.

Canada-Chine - suite de la page 1

multiples facettes et de plus en plus interdépendant, un partenariat caractérisé par d'incroyables débouchés commerciaux. Et les entreprises canadiennes sont de plus en plus nombreuses à tirer parti de ces débouchés. L'industrie du bois d'œuvre en est un exemple de premier ordre : les producteurs de bois canadiens ont récemment introduit la construction à ossature de bois de style canadien sur le marché chinois, où les possibilités de mises en chantier annuelles se comptent par millions. Leur approche est efficace puisque les exportations canadiennes de bois d'œuvre à destination de la Chine ont doublé pour dépasser 104 millions de dollars par année.

La Chine est devenue le deuxième partenaire commercial bilatéral du Canada grâce à des échanges qui ont totalisé 30,8 milliards de dollars en 2004. Durant les sept premiers mois de 2005, le commerce entre nos deux pays a totalisé 19,5 milliards de dollars, une hausse de 27 % par rapport à la même période l'an dernier. Toutefois, quelle que soit l'ampleur des progrès accomplis, les échanges bilatéraux avec la Chine demeurent relativement modestes, surtout en comparaison de nos échanges avec notre principal partenaire commercial, les États-Unis.

Pour relever le défi, le gouvernement mettra en œuvre plusieurs initiatives en 2006 pour aider les gens d'affaires canadiens à réussir en Chine et sur d'autres marchés émergents. Il entend notamment organiser une deuxième mission en Chine pour promouvoir le commerce et l'investissement, conclure un accord sur la protection des investissements étrangers d'ici le milieu de 2006 et promouvoir le concept d'un portail d'accès au Pacifique qui vise l'expansion de la capacité portuaire, ferroviaire et routière de la Colombie-Britannique de manière à favoriser le commerce accru avec la Chine et d'autres nations de l'Asie.

Commerce international Canada mettra également en œuvre une stratégie sur les marchés émergents qui permettra au Canada de mieux tirer parti de la croissance rapide des économies de la Chine, de l'Inde et du Brésil et d'étendre ses intérêts commerciaux au-delà des États-Unis.



La prospérité future du Canada dépend en grande partie de la mesure dont il tirera profit de l'expansion économique de la Chine. Notre approche audacieuse et concertée à l'égard de la Chine aura pour nous des retombées économiques bénéfiques pendant de nombreuses années. La dynamique communauté chinoise du Canada constitue un atout précieux et nos ressources et notre technologie peuvent contribuer à la croissance de la Chine. Le monde frappe déjà à la porte de la Chine. Le temps est venu d'agir.

Pour plus de renseignements sur les relations Canada-Chine, visitez le site Web www.china.gc.ca.

Mission en Chine sur la viabilité écologique urbaine

Chine, du 27 février au 10 mars 2006 > La mission en Chine sur la viabilité écologique urbaine de l'Équipe commerciale Canada de l'environnement se déroulera en février et mars 2006. L'urbanisation sans précédent de la Chine soulève des préoccupations environnementales majeures et suscite des occasions sans pareilles pour ceux qui peuvent offrir des solutions innovatrices ciblant la viabilité écologique urbaine. La mission sera axée sur les technologies liées aux changements climatiques, le contrôle de la pollution atmosphérique, la gestion des déchets (incluant les déchets dangereux, le contrôle des déchets industriels, les eaux usées et les déchets agricoles). La participation n'est pas limitée aux entreprises qui œuvrent dans ces secteurs et toutes les entreprises vouées à l'environnement et désireuses de faire des affaires en Chine sont invitées à s'inscrire.

Pour la troisième année de suite, Équipe commerciale Canada de l'environnement, en partenariat avec le Service des délégués commerciaux du Canada en Chine, des gouvernements provinciaux et des associations de l'industrie, dirigera cette mission commerciale sur le marché qui affiche la croissance la plus rapide au monde dans le domaine des solutions environnementales. Que vous soyez un professionnel qui œuvre dans ce secteur et qui désire faire du commerce en Chine ou que vous soyez déjà installé dans la région, ne manquez pas l'occasion de maximiser votre succès sur le marché chinois!

Renseignements : Mona Tobgi, Équipe commerciale Canada de l'environnement, tél. : (613) 941-0888, téléc. : (613) 952-9564, courriel : tobgi.mona@ic.gc.ca, site Web : <http://ttc-environnement.ic.gc.ca>.