

DOCS  
CA1  
EA  
C16  
FRE  
v. 23  
March  
15, 2005  
Copy 2

Commerce international  
Canada

International Trade  
Canada

Canada

CanadaExpo

Vol. 23, n° 5  
15 mars 2005



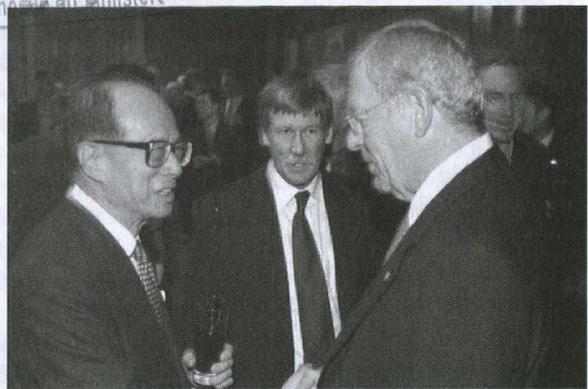
## La vitalité économique de Hong Kong

Après avoir fait des visites fructueuses à Shanghai et Beijing, une délégation composée de 124 hommes et femmes d'affaires canadiens s'est rendue à Hong Kong dans le cadre d'une mission commerciale en Chine, dirigée par le ministre du Commerce international, Jim Peterson, du 18 au 25 janvier. Le passage de la délégation à Hong Kong, qui coïncidait avec la visite du premier ministre Paul Martin, a été souligné par une réception de haut niveau à laquelle assistaient notamment Li Ka-shing, sans doute l'homme d'affaires le plus influent de toute l'Asie, et son fils Victor, tous deux d'importants investisseurs au Canada. Dans son allocution, le premier ministre a fait l'éloge de M. Li, qui a récemment établi au Canada un fonds de bienfaisance d'une valeur de 1,2 milliard de dollars.

Les milieux d'affaires de Hong Kong ont chaleureusement accueilli les visiteurs et ont bien participé aux activités prévues dans le cadre de la mission. Un grand nombre de contacts ont été établis lors des rencontres qui ont ponctué la mission.

Hong Kong offre d'importants débouchés commerciaux aux entreprises canadiennes. Non seulement elle est en soi un marché important, mais elle reste, pour beaucoup de produits, une porte d'accès privilégiée au vaste marché chinois. D'aucuns considèrent Hong Kong comme l'endroit où il est le plus facile de faire des affaires en Asie et où les petites entreprises peuvent plus facilement se lancer sur les marchés asiatiques.

Des séminaires ont été organisés relativement à six secteurs d'exportation, soit la technologie de l'information et des communications, l'agroalimentaire, le poisson et les fruits de mer, la biotechnologie, les transports et les services d'enseignement. Dans chacun de ces secteurs, les participants canadiens ont fait connaître leurs capacités et leurs intérêts commerciaux à leurs interlocuteurs chinois. En outre, deux séminaires d'information ont été consacrés aux services financiers et à la conduite des affaires à Hong Kong. Pour faire ressortir les débouchés commerciaux au nord de la frontière, une séance portant sur la région du Delta de la rivière



De gauche à droite : Li Ka-shing, magnat des affaires; Gerry Campbell, consul général du Canada à Hong Kong, et le ministre Peterson.

des Perles a été organisée en collaboration avec le consulat général du Canada à Guangzhou.

« Nous avons été très heureux de voir un si grand nombre d'entreprises représentées au sein de la mission commerciale, a déclaré David McNamara, délégué commercial principal. De nos jours, toutes les entreprises devraient avoir une stratégie à l'égard de la Chine, soit parce qu'elles y trouveront des débouchés pour leurs produits, soit parce qu'elles peuvent améliorer leur compétitivité en y obtenant certains composants. Même les entreprises bien établies sur le marché nord-américain pourraient bientôt avoir une entreprise chinoise comme principal concurrent. Hong Kong peut jouer un rôle important dans la stratégie d'une entreprise, soit comme porte d'accès au marché chinois, soit comme fournisseur de services commerciaux pour une opération en Chine. À la suite de cette mission, nous espérons avoir l'occasion d'aider un grand nombre d'entreprises à se lancer sur ce marché. »

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec le bureau commercial du consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7414, téléc. : (011-852) 2847-7441, courriel : canadatrade.hkong@international.gc.ca, site Web : www.hongkong.gc.ca. 🍁