

Stratégie de promotion de l'investissement et de la formation d'alliances stratégiques - Hong Kong

Objectifs

- Promouvoir le Canada comme l'endroit le plus intéressant et le plus économique pour les entreprises qui veulent pénétrer le marché nord-américain créé par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en y relocalisant des activités de fabrication à forte valeur ajoutée et des activités de traitement de l'information ou en y ouvrant des bureaux régionaux.
- Promouvoir les technologies canadiennes dont a besoin le marché de Hong Kong et de la Chine et encourager les placements en actions et la formation d'alliances pour attaquer ce marché.
- Favoriser l'investissement dans le domaine de la fabrication à valeur ajoutée au Canada, en vantant les ressources naturelles du pays.
- Encourager les entreprises canadiennes à passer des contrats avec des institutions de recherches de Hong Kong pour la recherche-développement et la commercialisation de technologies canadiennes, et ainsi établir un point de contact direct avec le marché de Hong Kong et de la Chine.
- Cerner les débouchés qu'offrent l'industrie textile et l'industrie du vêtement, qui éprouvent des difficultés en raison de la structure des coûts et des restrictions imposées par l'État, notamment les contingents et les licences.
- Promouvoir le partenariat entre les entreprises canadiennes et les entreprises établies à Hong Kong pour qu'elles

entreprennent des projets d'entreprise et d'infrastructure dans des pays tiers, en particulier en Chine et en Asie du Sud-Est.

Contexte

Depuis le 1er juillet 1997, Hong Kong est une région administrative spéciale de la Chine. En conséquence :

- Hong Kong servira de plus en plus d'intermédiaire entre la Chine et le reste du monde et aura ainsi un rôle unique à jouer pour introduire des technologies en Chine et aider les entreprises de la Chine continentale à s'implanter en Amérique du Nord.
- Les entreprises et les particuliers de Hong Kong et de la Chine souhaitent diversifier leurs investissements à l'étranger, dans des pays où la situation politique est stable et dont l'économie est vigoureuse.
- Hong Kong est une des villes les plus chères pour faire des affaires, et le Canada peut être présenté comme un endroit moins dispendieux où implanter des activités à forte valeur ajoutée, ce qui peut aider les entreprises à réduire leurs coûts.

Économiquement, Hong Kong est déjà très intégrée à la Chine : les entreprises manufacturières de Hong Kong génèrent quatre millions d'emplois en Chine, et le secteur hong-kongais des services financiers continue de faciliter les activités de financement de la Chine à l'étranger par le biais des marchés de capitaux et d'emprunts de Hong Kong. Il y a 1 750 entreprises de la Chine continentale présentes à Hong Kong. Le taux de croissance du PIB réel a été de 6,5 % et on prévoit qu'il s'établira à 5 % en termes réels d'ici à 1999.

Le commerce entre Hong Kong et la Chine, qui s'est accru de 30 % par année depuis 1978, a contribué pour 35 % de l'ensemble des échanges de Hong Kong (127 milliards de dollars américains) en 1995. Hong Kong est le deuxième partenaire commercial (après le Japon) de la Chine, intervenant à raison de 16 % de l'ensemble du commerce extérieur de la Chine. Hong Kong contribue pour environ 60 % de l'ensemble des investissements en Chine. Ces investissements donnent de l'emploi à plus de 4 millions de salariés, une main-d'oeuvre plus de dix fois supérieure à celle de l'industrie manufacturière de Hong Kong.