

- mettre sur pied une deuxième mission commerciale fédérale chargée d'étudier les marchés régionaux naissants et les nouvelles occasions d'affaires qu'ils présentent;
- profiter 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 disponibles

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, et du commissariat à Hong Kong comprend des délégués commerciaux 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 à exporter avant le départ de leurs représentants pour l'étranger.

Information et données d'analyse sur les marchés

Il est indispensable que les nouveaux exportateurs qui préparent leur entrée sur les marchés de la Chine et de Hong Kong disposent de données d'information et d'analyse récentes et exactes sur les marchés. La même remarque vaut dans le cas des entreprises d'expérience qui souhaitent modifier leurs stratégies d'affaires en vue de profiter de nouveaux débouchés. La préparation d'études prospectives de marchés régionaux, sectoriels et sous-sectoriels continuera de figurer en bonne place parmi les fonctions du Service des délégués commerciaux.