



# Chine

*Guide pour  
les entreprises  
canadiennes*

MAIN

HF

1010

.G86C614

1994

des Affaires étrangères  
commerce international.

ration avec le

ommercial Canada Chine.



MAIN  
HF  
1010  
C8AC6

16 2385259

## AVANT-PROPOS

1594  
REF

Le présent guide a été rédigé au début de 1994 par la Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, en collaboration avec le Conseil commercial Canada-Chine et avec l'apport de nos missions en Chine, d'autres ministères et de spécialistes dans le domaine.

Ce document n'a pas pour objet de fournir tous les renseignements nécessaires pour faire des affaires en Chine; il vise à donner un aperçu des milieux d'affaires chinois et à orienter les entreprises désireuses d'obtenir de l'aide ou du soutien. Les gens qui ont l'expérience des relations d'affaires avec les Chinois pourront aussi y trouver des renseignements utiles.

L'expansion économique que connaît la Chine à l'heure actuelle offre au Canada des possibilités et des débouchés exceptionnels. Nous espérons que ce guide vous aidera à vous tailler une place sur le marché de ce pays.

15-751-513

Direction de l'expansion du  
commerce en Asie de l'Est MAECI

Avril 1994

LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE  
DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /  
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTERIEURES  
125 SUSSEX  
AWA K1A 0G2





# TABLE DES MATIÈRES

	Page
Faits saillants .....	3
I. Le pays .....	5
Situation politique	
Caractéristiques du marché de la République populaire de Chine (RPC)	
II. Politique étrangère chinoise, .....	9
commerce et investissements	
Politique étrangère	
Accession de la Chine au GATT	
Commerce extérieur	
Zones économiques spéciales et villes côtières	
Investissements étrangers en Chine	
Investissements canadiens en Chine	
Nouvelle réforme fiscale chinoise	
Protection des droits de propriété intellectuelle	
Accès au marché	
III. Débouchés sur le marché chinois .....	23
Accords portant sur la transformation et l'assemblage	
Entreprises conjointes axées sur le commerce de compensation	
Entreprises appartenant entièrement à des intérêts étrangers	
Coentreprises	
Transferts de technologie	
Débouchés par secteurs du marché	
Produits dérivés des ressources naturelles	
Produits forestiers	
Produits du bois	
Pâtes et papiers	
Engrais – Potasse	
Métaux non ferreux et minéraux	
Métaux ferreux	
Charbon	
Pétrole et gaz	
Produits pétrochimiques et chimiques	

## TABLE DES MATIÈRES, continué

Céréales, oléagineux et autres produits agricoles	
Céréales	
Oléagineux et huiles végétales	
Autres produits agricoles	
Environnement	
Télécommunications	
Énergie	
Production et transport d'électricité	
Construction	
IV. Services offerts aux exportateurs ..... 55	55
canadiens	
Promotion du commerce	
Programme de développement des marchés d'exportation	
Relations au niveau provincial et jumelages	
Financement des exportations	
Banques multilatérales de développement	
Contrats entre gouvernements	
Agence canadienne de développement international (ACDI)	
Secteur privé	
Transports	
V. Annexes ..... 62	62
A. Éléments clés du succès des entreprises canadiennes	
B. Protocole à l'intention des Canadiens	
C. Conseil commercial Canada-Chine	
D. Contacts utiles	
E. Renseignements sur les hôtels des grandes villes	
F. Glossaire/Sigles	
G. Entreprises canadiennes en Chine	

# FAITS SAILLANTS

**Géographie :** Avec un territoire de 9,6 millions de kilomètres carrés, la Chine se classe au troisième rang mondial pour la superficie.

**Capitale :** Beijing (autrefois appelée Pékin)

**Population:** 1,2 milliard d'habitants  
(taux de croissance démographique de 1,4 %)

**Produit national brut :**  
367,13 milliards de dollars US (1993)  
3 183 milliards de renminbis (1993)

**Monnaie :** Yuan (aussi appelé renminbi) =  
0,23 dollar CAN (1994)

**Langue officielle :** Le mandarin, aussi connu sous le nom de putonghua, constitue la langue officielle et il est enseigné dans toutes les écoles. Les Chinois qui sont souvent en contact avec des gens d'affaires étrangers et d'autres visiteurs parlent parfois l'anglais. On trouve aussi de nombreux dialectes chinois et des langues minoritaires.

**Gouvernement :** Le gouvernement chinois est dirigé par un président, le Congrès populaire national et un conseil d'État (cabinet). Malgré la tenue d'élections, c'est dans les faits le parti communiste qui contrôle ces autorités et toutes les décisions politiques. La Chine est un État centralisé unitaire divisé à des fins administratives en 22 provinces, 5 régions minoritaires autonomes et 3 municipalités administrées directement.

**Commerce extérieur :**  
Exportations totales de marchandises :  
91,76 milliards de dollars US (1993)  
Importations totales de marchandises :  
103,95 milliards de dollars US (1993)  
Importations en provenance du Canada:  
1,52 milliard de dollars CAN (1993)

Exportations à destination du Canada :

3,09 milliards de dollars CAN (1993)

Principales importations en provenance du Canada :

blé, produits forestiers, outillage mécanique,  
matériel électrique, plastiques et engrais

Principales exportations à destination du Canada :

vêtements, jouets et jeux, articles en cuir,  
articles chaussants, outillage mécanique et  
oléagineux



## I. LE PAYS

Avec un territoire de 3,7 millions de milles carrés, la Chine se classe au troisième rang mondial pour la superficie. Ce pays de plus de 1,2 milliard d'habitants est de loin le plus peuplé du monde. La langue nationale est le mandarin (ou putonghua), mais de nombreux autres dialectes sont parlés en Chine. En outre, plus de 50 nationalités minoritaires (par exemple, les Zhuang, les Tibétains, les Mongols, les Mandchous, les Miao et les Hui) possèdent à divers degrés leurs propres langues et coutumes. Environ 70 % de la population de la Chine vit en milieu rural et pratique l'agriculture; toutefois, la côte est s'industrialise rapidement. La Chine dispose de richesses naturelles considérables, en particulier des minéraux, des ressources énergétiques et une main-d'oeuvre largement sous-utilisée.

### Situation politique

Depuis la fin de la Révolution culturelle, en 1976, et sous le régime Deng Xiaoping, la Chine met en oeuvre une série de réformes économiques internes, tout en s'efforçant de s'intégrer à l'économie mondiale. Ces mesures permettent d'améliorer la situation financière de centaines de millions de Chinois, en particulier grâce à la stimulation des petites entreprises du secteur privé et des vastes réformes agricoles qui ont rétabli un système fondé sur les exploitations familiales.

À la fin des années 80, le régime politique n'a fait l'objet d'aucune réforme, mais on a observé en Chine une diminution considérable des tensions dans ce domaine : la participation obligatoire des citoyens aux activités politiques ainsi que l'ingérence de l'État dans la vie quotidienne de la population ont été réduites. Ce changement dans les attitudes et l'exposition accrue des Chinois au monde extérieur se sont traduits par des exigences supplémentaires en ce qui touche la responsabilité politique et la répression de la corruption officielle.



À la suite d'un conflit entre le gouvernement et la population, qui a atteint son apogée à la place Tiananmen en 1989, le gouvernement est revenu à des contrôles plus stricts. Cependant, depuis le début des années 90, la société chinoise devient de plus en plus pluraliste.

Depuis le milieu de 1993, la Chine concentre ses efforts pour contrer la surchauffe de l'économie où l'inflation dépasse 10 % et la réglementation du système financier laisse à désirer. En novembre 1993, les participants à la séance plénière annuelle de planification du parti communiste ont réclamé qu'on établisse une économie de marché moderne axée sur les entreprises en procédant à une réforme des secteurs des banques, du fisc, de la planification et de l'investissement. La résolution adoptée en séance plénière a déterminé les jalons d'une «économie de marché socialiste», mais elle n'a pas résolu les problèmes liés à la régularisation et à la répartition des taxes et impôts ni atténué les disparités croissantes au titre du revenu entre les régions ainsi qu'entre les secteurs urbains et ruraux.

Toutefois, fondamentalement, le régime politique chinois n'est pas assez souple pour s'adapter aux changements sociaux et aux tensions politiques qui se produiront si toutes les propositions adoptées à la séance plénière de 1993 sont mises en oeuvre. Donc, pour faire face aux impératifs du prochain siècle, les dirigeants du pays doivent déterminer les éléments qui constituent à leur avis les caractéristiques les plus essentielles du régime politique actuel de la Chine et se demander comment en arriver à un équilibre entre ces dernières et les besoins constants du pays en matière de capitaux étrangers, de technologie et d'aide au développement.

## **Caractéristiques du marché de la République populaire de Chine (RPC)**

Le huitième plan quinquennal de la Chine (1991-1995), qui constitue le document-maître actuel du parti au pouvoir en matière de planification, prévoit pour cette période une croissance économique supérieure à 6 %. Dans les faits, la Chine a affiché une croissance de plus de 10 % au cours des trois premières années de la période visée par le plan; selon les prévisions, l'expansion demeurera rapide pendant le reste de cette période. Ce plan met fortement l'accent sur l'agriculture et l'amélioration de l'infrastructure, en particulier dans les secteurs de l'énergie et des transports. De plus, on accorde une priorité absolue à une modernisation considérable des entreprises industrielles existantes. Il convient aussi de signaler qu'on encourage les intervenants des milieux industriel et agricole à assumer une plus grande responsabilité quant à la planification de la production et à l'utilisation des bénéfices.

Depuis toujours, le commerce en RPC est pratiqué par plusieurs sociétés de commerce extérieur à vocation sectorielle sur lesquelles le gouvernement chinois a la main haute. Autrefois, ces sociétés négociaient presque exclusivement les contrats d'exportation et d'importation au nom des utilisateurs. Toutefois, depuis 1978, les politiques visant la création d'un système commercial plus souple et efficient ont donné naissance à une structure plus décentralisée dont ont émergé de nouvelles organisations aux paliers ministériels, provinciaux et municipaux. Un grand nombre de ces organisations peuvent se livrer au commerce extérieur sans que le gouvernement central exerce son emprise. Cette décentralisation des pouvoirs a été accélérée en 1988 par la création de six nouvelles sociétés chargées de la mise en oeuvre de projets précis, alors que l'élaboration de politiques et la planification ont été laissées aux ministères. Certaines de ces nouvelles sociétés sont aussi habilitées à conclure des accords commerciaux sans être soumises aux mécanismes traditionnels du commerce extérieur.

La Chine se compose de nombreux marchés et non pas d'un seul. Selon des études de marché menées récemment, les entreprises canadiennes devraient regarder de près les marchés régionaux de la Chine et les comparer avec ceux d'autres économies asiatiques de moyenne envergure. Ces études indiquent qu'il faudrait se concentrer sur six marchés régionaux : ceux du nord-est (Heilongjiang, Jilin et Liaoning), de l'agglomération de Beijing (Hebei, Beijing, Tianjin et Shandong), des provinces centrales (Shaanxi, Henan, Hubei, Anhui, Hunan et Jiangxi), du sud-ouest (Sichuan), de l'agglomération de Shanghai (Shanghai, Jiangsu et Zhejiang) ainsi que de l'agglomération de Guangdong (Guangdong, Fujian et Hainan). Chacune de ces régions regroupe plus de 100 millions d'habitants et affiche un produit intérieur brut supérieur à 20 milliards de dollars US. Les régions de Guangdong, de Shanghai et de Beijing jouent un rôle prépondérant. Les provinces centrales enregistrent le plus faible revenu par habitant, mais la densité de la population garantit un bon rendement sur les futurs marchés de consommation dans certains secteurs. Sichuan est très peuplée (110 millions d'habitants), mais les faibles revenus de ses habitants et son éloignement des grands centres donnent à penser qu'il constituera aussi un jour un marché non dénué d'intérêt. Cependant, même dans ces deux régions, les secteurs urbains et l'expansion de l'infrastructure offrent de nombreux débouchés attrayants.

Dans l'ensemble, la démarche adoptée par la Chine en matière de développement économique, notamment en ce qui touche l'entrepreneuriat et les relations économiques internationales, associée aux ressources naturelles et humaines considérables que possède ce pays, en fait un partenaire commercial intéressant pour de nombreux pays. Les exportateurs canadiens peuvent réussir sur le marché chinois. Toutefois, ils doivent pour ce faire non seulement pouvoir rivaliser au chapitre des prix ainsi que de la qualité et s'engager à long terme, mais aussi être préparés à mener des négociations parfois longues.



## II. POLITIQUE ÉTRANGÈRE CHINOISE, COMMERCE ET INVESTISSEMENTS

### Politique étrangère

De manière générale, la politique étrangère de la Chine repose depuis quarante ans sur les points clés suivants :

- maintien d'un équilibre entre les États-Unis et l'URSS;
- coopération économique et technologique avec les pays occidentaux;
- maintien du statut de la Chine en tant que puissance régionale;
- accroissement du rôle de la Chine au sein des organisations internationales;
- adoption par la Chine d'une démarche pragmatique de coopération avec les pays en développement en remplacement du soutien actif auparavant accordé par ce pays à la révolution dans le tiers monde.

Le rétablissement des liens entre le parti communiste chinois et le parti communiste russe en 1989 ainsi que le début des discussions entre la RPC et la Russie concernant le litige relatif à leur frontière commune ont amélioré les relations avec Moscou. De plus, les échanges commerciaux entre ces pays se sont accrus, même s'ils sont tous deux davantage intéressés à acquérir la technologie et les capitaux occidentaux.

La politique d'isolement adoptée à l'endroit de la Chine par les pays occidentaux à la suite de la répression en 1989 du mouvement en faveur de la démocratie à la place Tiananmen a permis à la RPC de se rapprocher de Taïwan et de la Corée du Sud, ses deux grands rivaux riches en capitaux. Toutefois, compte tenu des besoins de la Chine en matière de développement et de son statut de puissance mondiale et régionale, ni les dirigeants de ce

pays ni les pays occidentaux ne souhaitent qu'elle demeure isolée. C'est d'ailleurs ce que confirme l'amélioration des relations entre le Canada et la Chine.

Établies en 1970, les relations diplomatiques entre le Canada et la RPC se caractérisent par une vaste coopération économique et de fréquents contacts bilatéraux de haut niveau.

## **Accession de la Chine au GATT**

La pierre angulaire de la politique commerciale de la Chine demeure sa stratégie bien structurée visant à réintégrer le GATT. Cependant, même les plus farouches partisans de la réforme reconnaissent que le marché intérieur de la Chine et ses industries doivent bénéficier de mesures protectionnistes considérables pendant un certain nombre d'années. On peut donc s'attendre à ce que la Chine négocie sur les tribunes multilatérales et bilatérales dans le but premier de se faire garantir l'accès aux marchés étrangers, tout en soutenant qu'il lui faut, en raison de son économie en développement, prolonger la période de transition pour lui permettre de s'adapter aux normes du GATT.

Le but déclaré de la Chine est d'accéder au GATT à titre de membre fondateur de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) d'ici janvier 1995. Cependant, les membres du groupe de travail n'en sont pas arrivés à un consensus quant aux conditions précises que doivent respecter les réformes mises en oeuvre en Chine pour que ce pays accède au GATT. Le Canada appuie fortement son accession, mais il souhaiterait que le respect des accords sur les services et sur les droits de propriété intellectuelle issus des négociations d'Uruguay figure parmi ces conditions.

De façon générale, les réformes qui doivent être entreprises avant que la Chine puisse satisfaire aux conditions énoncées par les membres du groupe de travail du GATT comprennent l'élimination des interdictions d'importation, des prescriptions de licence restrictives et des autres contrôles ou restrictions, l'abolition de toutes les restrictions à l'accès aux devises et la convertibilité



intégrale de la monnaie chinoise, la pleine libéralisation des prix intérieurs de sorte qu'ils reflètent les coûts de production réels, l'application uniforme des lois et règlements dans toutes les régions et à toutes les importations en provenance de tous les pays ainsi que l'application uniforme et équitable des normes et des mesures fondées sur des principes scientifiques acceptés à l'échelle internationale.

## Commerce extérieur

La Chine devient progressivement un pays commerçant majeur; par exemple, en 1991, ses exportations ont dépassé pour la première fois 2 % des exportations mondiales totales. Selon les dernières statistiques, le commerce extérieur de la Chine s'est chiffré en 1993 à 195,71 milliards de dollars US, soit des exportations de 91,76 milliards de dollars US (contre 9,8 milliards en 1978) et des importations de 103,95 milliards de dollars US (contre 10,9 milliards en 1978). De plus, ce pays s'est classé au premier rang en 1992 pour la vente de plusieurs produits traditionnels, dont les soies de porc, le tungstène, les feux d'artifice et le thé. Depuis dix ans, le commerce extérieur (importations et exportations) de la Chine en pourcentage de son PIB (produit intérieur brut) est passé de 10 % en 1978 à 38 % en 1992.

Malgré les rapports politiques tendus à la suite de la tragédie de la place Tiananmen, les relations commerciales du Canada avec la Chine se sont accrues. À l'heure actuelle, la Chine se classe cinquième parmi les partenaires commerciaux du Canada et elle devance à ce titre l'Amérique du Sud dans son ensemble ou l'Europe de l'Est et le Moyen-Orient combinés. Les exportations canadiennes à destination de la Chine ont totalisé 1,5 milliard de dollars CAN en 1993, soit une valeur supérieure aux exportations destinées à l'Amérique centrale dans son ensemble, y compris le Mexique. En 1991 et 1992, le commerce bilatéral entre le Canada et la Chine s'est élevé à 3,6 et 4,6 milliards de dollars CAN respectivement. Toutefois, les exportations totales du Canada à destination de la Chine ont diminué de 25 %

en 1993, principalement en raison d'une baisse de 65 % au titre des ventes de blé attribuable aux récoltes chinoises record et aux approvisionnements canadiens limités. On prévoit une forte montée des exportations totales à destination de la Chine lorsque nos approvisionnements en blé se stabiliseront et que certaines autres exportations progresseront. Par exemple, les exportations canadiennes autres que les céréales ont augmenté de 25 % en 1993, tandis que les exportations de produits entièrement ouverts se sont accrues de plus de 50 % pour atteindre ainsi plus de 500 millions de dollars CAN. Un grand nombre des besoins de la Chine en matière d'importations et d'infrastructure correspondent aux points forts du Canada en matière d'exportations, particulièrement dans des domaines tels que la production d'énergie, les télécommunications, les produits pétrochimiques, les transports, la protection de l'environnement ainsi que les produits et technologies agricoles.

Pour resserrer les relations commerciales du Canada avec la RPC, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada possède à l'Ambassade du Canada à Beijing, au Consulat général à Shanghai et au Commissariat du Canada à Hong Kong une équipe de délégués commerciaux qui couvre le sud de la Chine. D'ici la fin de 1994, le Canada ouvrira un bureau commercial à Guangzhou. Le personnel de l'Ambassade, du Consulat général et du Commissariat se fait un plaisir d'aider les entreprises canadiennes désireuses d'exporter en Chine. Les délégués commerciaux du Canada peuvent non seulement les renseigner sur les pratiques commerciales en Chine, les langues employées dans les milieux d'affaires et les tendances économiques, mais aussi établir des contacts avec des organismes de commerce extérieur en RPC. Pour stimuler les exportations chinoises à destination du Canada, la RPC a doté de sections commerciales son ambassade située à Ottawa ainsi que ses consulats généraux situés à Vancouver et Toronto. Par ailleurs, le Canada accorde à la Chine des crédits à l'exportation considérables et le programme canadien d'aide au développement mis en oeuv-

vre dans ce pays par l'Agence canadienne de développement internationale (ACDI) demeure l'un de nos plus importants programmes dans le monde entier.

Les auteurs d'études récentes portant sur la composition et l'orientation du commerce et du mouvement des investissements en Chine en sont arrivés aux conclusions suivantes :

- Tout porte à croire que la Chine continuera au cours des prochaines années à importer des céréales, des matières premières et des composants à usage industriel, des produits chimiques destinés à l'agriculture ainsi que certains matériaux de construction, tout en augmentant de façon marquée ses importations de machinerie, de véhicules et d'équipement technique dans les secteurs prioritaires tels que l'énergie, les mines, les transports, l'industrie légère et l'éducation.
- Alors que la balance commerciale de la RPC a affiché en 1992 un excédent de 4,3 milliards de dollars US, il semble qu'elle reviendra à un déficit dans les années ultérieures. Les Chinois tenteront de limiter ce déficit en stimulant les exportations de denrées alimentaires, de produits de l'industrie légère (en particulier les textiles), de machinerie, de produits chimiques et de métaux. Les produits énergétiques (pétrole et charbon) formaient auparavant une proportion importante des exportations chinoises, mais une augmentation de la demande intérieure a entraîné une diminution de ces exportations au cours des dernières années.
- Les pays industrialisés, en particulier le Japon, les États-Unis, l'Allemagne et le Canada, demeurent les principaux partenaires commerciaux de la RPC, principalement en tant que sources d'importations. En 1992, ces quatre pays ont enregistré plus de 31 % des importations et des exportations combinées. La Chine tentera d'atteindre un équilibre à cet égard grâce à un marketing énergique de ses exportations dans le tiers monde et à une certaine diversification de ses importations (matières premières) en provenance de ces régions. Il est probable que l'Asie et le



**Commerce extérieur de la RPC \***

	Partenaire commercial Importations de la RPC en millions de dollars US (1992)	% des importations totales de la RPC
Hong Kong	20 538,08	25,48
Japon	13 680,72	16,97
États-Unis	8 899,84	11,04
Taiwan	5 880,98	7,30
Allemagne	4 023,00	4,99
Russie	3 526,08	4,37
Corée du Sud	2 623,16	3,25
Canada	1 926,56	2,39
Italie	1 748,06	2,17
Australie	1 671,25	2,07
France	1 496,48	1,86
Singapour	1 236,27	1,53
Royaume-Uni	1 013,63	1,26
Pays-Bas	508,20	0,63
Thaïlande	423,99	0,53
<b>Tous les pays</b>	<b>80 610,13</b>	<b>100,00</b>

\* Les données présentées dans ce tableau sont fondées sur les statistiques chinoises. Il convient de noter qu'en règle générale ces statistiques surestiment les importations de la RPC et sous-estiment ses exportations, car elles minimisent le commerce de transit passant par Hong Kong. Bien qu'elles ne concordent pas avec d'autres sources, on présume que ces données reflètent la situation du Canada par rapport à ses concurrents sur le marché chinois.

Exportations de la RPC en millions de dollars US (1992)	% des exportations totales de la RPC
--	---

37 512,19	44,13
-----------	-------

11 699,37	13,76
-----------	-------

8 593,73	10,11
----------	-------

698,04	0,82
--------	------

2 447,99	2,88
----------	------

2 336,32	2,75
----------	------

2 437,45	2,87
----------	------

653,20	0,77
--------	------

1 095,15	1,29
----------	------

660,81	0,78
--------	------

763,51	0,90
--------	------

2 030,84	2,39
----------	------

922,81	1,09
--------	------

1 200,26	1,41
----------	------

894,81	1,05
--------	------

71 910,17	100,00
-----------	--------



Moyen-Orient demeureront d'importants marchés de croissance pour la Chine. Le commerce avec les anciens pays communistes, en particulier la Russie, a monté en flèche. Après 1997, Hong Kong demeurera un centre de transit majeur pour le commerce extérieur chinois.

## **Zones économiques spéciales et villes côtières**

En 1979, pour accélérer le développement de certaines régions et observer l'effet des investissements étrangers sur une petite échelle, le gouvernement chinois a créé quatre zones économiques spéciales : Shenzhen, Zhuhai, Shantou et Xiamen. Les investisseurs potentiels y bénéficient d'un traitement préférentiel, notamment des exemptions fiscales, l'accès à des pièces importées et à des devises, la liberté de recruter du personnel étranger et la liberté relative d'engager et de congédier le personnel. En 1984, la Chine a aussi donné le statut de zone économique spéciale à quatorze villes côtières ainsi qu'à l'île Hainan en y offrant un traitement préférentiel similaire.

En 1988, l'île Hainan est devenue une province et une «zone super-spéciale» et les entrepreneurs étrangers ont obtenu des conditions de port franc ainsi que le droit d'acheter des terrains. Bien que Hainan offre de nombreuses possibilités aux investisseurs étrangers, l'infrastructure et l'assise industrielle y sont très limitées. Des entreprises de Hong Kong et du Japon se sont montrées intéressées à accroître l'infrastructure dans cette île.

Les stimulants mis en place par la Chine pour attirer les investissements en capitaux étrangers demeureront une priorité absolue. Uniquement en 1992, les zones économiques spéciales ont donné lieu à des investissements de 2 milliards de dollars US, tandis que les quatorze villes côtières ont attiré plus de 5 milliards de dollars US en investissements directs étrangers, provenant en grande partie de Hong Kong, de Taïwan, des États-Unis, du Japon et de l'Asie du Sud-Est. En ce qui touche les investissements directs étrangers, la croissance des substitutions d'importations et des industries à vocation exportatrice constitue la priorité. Les entreprises appartenant entièrement à des

intérêts étrangers peuvent s'établir dans les zones économiques spéciales et elles arrivent en règle générale mieux que les coentreprises à produire des marchandises exportables de qualité. Jusqu'à présent, la présence canadienne dans ces zones est limitée.

## **Investissements étrangers en Chine**

En 1978, la Chine s'est lancée dans un programme de modernisation économique qui en a fait l'un des premiers pays socialistes à accueillir les investissements étrangers. Entre 1979 et 1992, la Chine a conclu des contrats d'investissements étrangers totalisant plus de 116 milliards de dollars US (dont 34 milliards ont déjà été investis et versés), ce qui porte à quelque 90 000 le nombre d'entreprises créées grâce à des investissements étrangers. Pour 1992, on estime à 17,4 milliards de dollars US le volume des exportations des entreprises financées au moyen de capitaux étrangers, soit environ 20 % des exportations totales de la Chine.

C'est dans le secteur de l'énergie que les investissements étrangers ont été les plus élevés. Le secteur immobilier vient au deuxième rang à ce chapitre.

Hong Kong a injecté dans l'économie chinoise des investissements de plus de 21 milliards de dollars US, en grande partie dans les zones économiques spéciales du delta du Chu-chiang. Hong Kong constitue la plus importante source d'investissements étrangers. Loin derrière, les États-Unis et le Japon se classent au deuxième et au troisième rang respectivement, avec des investissements qui se situent entre 3 et 4 milliards de dollars US environ. La montée en flèche des investissements en provenance de Taïwan observée depuis 1988 mérite d'être soulignée; selon des estimations prudentes, ces investissements se chiffrent à 2 milliards de dollars US, bien qu'ils ne reflètent qu'une fraction de l'intérêt réel de Taïwan à l'endroit de la RPC. On prévoit que les entreprises taïwanaises domineront l'expansion des industries des plastiques et des produits pétrochimiques en RPC, tandis que Hong Kong demeurera un intervenant de premier plan dans les textiles, l'électronique et l'industrie légère.

Les investissements étrangers constituent aux yeux du gouvernement chinois un moyen peu coûteux de relancer l'économie nationale en acquérant des technologies, un savoir-faire en gestion et des devises grâce aux exportations. C'est pourquoi ils sont très fortement encouragés. Les entreprises financées au moyen d'investissements étrangers qui introduisent de nouvelles technologies ou exportent la majorité de leur production bénéficient d'un traitement fiscal particulier ou d'autres privilèges.

## Investissements canadiens en Chine

Selon les statistiques chinoises, entre 1979 et 1992, le Canada a conclu avec la Chine 581 contrats d'investissements totalisant 831 millions de dollars US. Parmi les entreprises canadiennes présentes sur le marché chinois, mentionnons Northern Telecom, Harris Farinon, Semi-Tech Microelectronics, Alcan Aluminium, Seagram et Babcock & Wilcox Canada.

La Chine offre aux entreprises canadiennes des possibilités d'exportation et d'investissement. Le positionnement stratégique à long terme de certaines entreprises en Chine repose sur les investissements extérieurs, qui leur permettront de se familiariser avec les marchés locaux et de réduire les besoins en devises. La plupart des investissements canadiens sont liés à l'établissement de coentreprises avec des partenaires chinois.

Il est possible qu'une entreprise canadienne nouvelle sur le marché de la Chine souhaite tirer parti des faibles coûts de main-d'oeuvre dans ce pays en faisant produire des marchandises sur commande par un fabricant chinois. Elle peut ainsi se procurer des produits d'exportation sans investir une somme considérable. Cependant, il existe de nombreuses autres façons pour les entreprises canadiennes d'investir en Chine. En effet, les investissements étrangers peuvent prendre diverses formes, notamment des accords portant sur la transformation ou l'assemblage, des entreprises conjointes axées sur le commerce de compensation, des entreprises appartenant entièrement à des intérêts étrangers, des coentreprises et des transferts de technologie. Ces options sont examinées en détail à la section III (*Débouchés sur le marché chinois*).



Bien que le climat d'investissement en Chine soit difficile et que tout investisseur étranger potentiel qui s'attaque à ce marché doive faire montre de prudence, il est possible d'en retirer des bénéfices. Le cadre juridique dans lequel s'inscrivent les investissements étrangers évolue constamment et le rythme des changements est rapide en Chine. C'est pourquoi les investisseurs étrangers ont tout intérêt à consulter un avocat ou un comptable qui connaît bien les milieux d'affaires chinois. On trouve plusieurs de ces spécialistes au Canada; de plus, quelques avocats et comptables canadiens sont établis à Hong Kong, Shanghai et Beijing. On ne doit pas sous-estimer l'importance d'obtenir l'avis d'un expert avant d'effectuer quelque investissement que ce soit en Chine.

## **Nouvelle réforme fiscale chinoise**

La Chine a entrepris le 1er janvier 1994 une vaste réforme de son régime fiscal, la plus importante depuis l'établissement de ce régime il y a environ 40 ans.

Cette réforme a pour but premier de rationaliser le régime fiscal plutôt que d'accroître les recettes du fisc. C'est pourquoi un grand nombre des taux d'imposition sont demeurés les mêmes ou ont été réduits. C'est dans une large mesure en uniformisant et en simplifiant la structure fiscale pour la rendre plus équitable qu'on a réussi à la rationaliser. Cette réforme permettra de réduire la distorsion dans les prises de décision d'ordre économique, de combler les lacunes qui ouvrent la voie à l'évasion fiscale et de diminuer les frais d'administration liés à la remise et à la collecte des impôts. En outre, elle placera les divers types d'entreprises (par exemple, les entreprises nationales et étrangères ainsi que les sociétés d'État et les entreprises privées) sur un pied d'égalité en ce qui touche la taxation, ce qui favorisera une concurrence plus équitable et l'essor des forces du marché. La transparence croissante du régime fiscal de la Chine favorisera l'intégration du pays aux milieux commerciaux internationaux, y compris le GATT et l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

La réforme fiscale aura divers effets sur le commerce extérieur. À long terme, l'uniformité et la rationalité accrues du nouveau régime amélioreront les per-

spectives économiques ainsi que le climat d'investissement et favoriseront de ce fait le commerce extérieur. Toutefois, certains effets se feront sentir de façon plus immédiate sur le commerce extérieur et sa rentabilité. Par exemple :

- Le nouveau régime fiscal des particuliers se traduira par une augmentation d'impôt pour les étrangers à revenus élevés, mais il devrait entraîner une réduction des coûts liés à la main-d'oeuvre locale.
- Le taux d'imposition sur les bénéfices des entreprises étrangères sera maintenu. Toutefois, les entreprises chinoises bénéficieront désormais du même taux que les entreprises étrangères et pourront par conséquent mieux rivaliser avec ces dernières.
- La taxe industrielle et commerciale consolidée imposée aux entreprises étrangères en Chine sera remplacée par les nouvelles taxes sur la valeur ajoutée, taxe de consommation et taxe professionnelle. Cette modification alourdira le fardeau des taxes indirectes pour certaines entreprises étrangères, mais elle le réduira pour d'autres. Les autorités chinoises estiment qu'environ 30 % des entreprises étrangères existantes devront verser des taxes plus élevées, mais elles ont promis de reporter une partie des taxes supplémentaires pour une période pouvant atteindre cinq ans.
- La taxe sur l'appréciation des avoirs fonciers aura une incidence très défavorable sur les investissements étrangers dans l'immobilier, car elle ne comporte aucune déduction pour tenir compte de l'inflation, de la durée de la possession et de la double imposition (car cette taxe s'ajoute à l'impôt sur les bénéfices).
- Tout porte à croire que certaines taxes touchant déjà les entreprises étrangères, comme les taxes relatives à l'utilisation des véhicules routiers et des navires ainsi que l'impôt foncier, seront augmentées.



## Protection des droits de propriété intellectuelle

La Chine a depuis toujours une feuille de route peu reluisante en matière de protection des droits de propriété intellectuelle. La piraterie des droits d'auteurs, en particulier, est à l'origine des pressions exercées sur la Chine à l'échelle internationale pour l'inciter à réformer son droit de la propriété intellectuelle. Par suite de ces pressions et de la volonté de la Chine de devenir un membre à part entière des milieux d'affaires internationaux, ce pays a modifié radicalement au cours des dernières années le cadre juridique régissant la protection des droits de propriété intellectuelle. Ainsi, une nouvelle loi concernant les droits d'auteur est entrée en vigueur en juin 1991 et ses dispositions ont commencé à s'appliquer aux logiciels en octobre de la même année. Par ailleurs, les lois révisées concernant les brevets et les marques de commerce ont pris effet au milieu de 1993.

Outre les changements apportés à ses lois nationales, la Chine a pris des engagements en faveur de la protection des droits de propriété intellectuelle en signant des accords internationaux en la matière. Ainsi, la Chine est membre de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI). Elle a adhéré à la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle en 1985, à la Convention de Berne pour la protection des oeuvres littéraires et artistiques à la fin de 1992, à l'Arrangement de Madrid concernant l'enregistrement international des marques en 1989, au Traité de coopération en matière de brevets en 1994 et à la Convention pour la protection des producteurs de phonogrammes contre la reproduction non autorisée de leurs phonogrammes en 1993. De plus, elle a demandé à devenir membre du GATT et de l'Organisation mondiale du commerce établie par l'Acte final des négociations d'Uruguay. En souscrivant à l'Acte final, la Chine s'engagera à dûment protéger et à faire respecter les droits de propriété intellectuelle précisés et à mettre en place un mécanisme de règlement des différends efficace.

Les changements législatifs qu'a apportés la Chine et les engagements qu'elle a pris récemment par traités ont

grandement contribué à rapprocher des normes internationales les règles en vigueur dans ce pays. Toutefois, en pratique, le respect des droits de propriété intellectuelle demeure un problème de taille en Chine. Il arrive souvent que ces droits sont violés et l'exercice de recours judiciaires à l'intérieur du cadre législatif existant est aléatoire. Par conséquent, malgré les améliorations apportées aux lois au cours des dernières années, la protection des droits de propriété intellectuelle en Chine demeure inadéquate. Les exportateurs de propriété intellectuelle ont tout intérêt à faire preuve de prudence dans la démarche qu'ils adopteront sur le marché chinois et à consulter un conseiller juridique qui connaît bien le régime de protection des droits de propriété intellectuelle en vigueur en Chine.

## Accès au marché

En vertu d'un accord commercial bilatéral signé en octobre 1973 et renouvelable automatiquement tous les trois ans (à moins qu'une des parties choisisse d'y mettre fin), le Canada et la Chine s'accordent mutuellement le traitement de la nation la plus favorisée en ce qui touche les droits de douane et frais connexes ainsi que les formalités et procédures douanières. Un Protocole de coopération économique visant à resserrer les liens commerciaux et économiques sino-canadiens est venu se greffer à cet accord en 1979.

La Chine bénéficie du Tarif de préférence général (TPG). En règle générale, les taux du TPG représentent au plus les deux tiers des taux de la nation la plus favorisée. Ce tarif s'applique dans une large mesure aux produits manufacturés et semi-manufacturés, sauf la plupart des textiles, des vêtements et des articles chaussants ainsi que certains produits en acier. La Chine est l'un des pays qui utilisent le plus le TPG.

En vertu de la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation*, l'exportation de tous les produits figurant sur la *Liste des marchandises d'exportation contrôlée* est réglementée et les exportateurs doivent se procurer une licence. Les demandes de licence d'exportation à destination de la Chine sont examinées individuellement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et, au besoin, par d'autres ministères. Les demandes de licence qui portent sur l'exportation de matériel militaire sont le plus souvent rejetées.

### III. DÉBOUCHÉS SUR LE MARCHÉ CHINOIS

Les entreprises canadiennes peuvent adopter de nombreuses démarches afin de se tailler une place sur le marché chinois. Pour simplifier la question, nous avons divisé ces démarches en quelques grandes catégories : les investissements (par exemple, sous forme d'accords portant sur la transformation ou l'assemblage, d'entreprises conjointes axées sur le commerce de compensation, d'entreprises appartenant entièrement à des intérêts étrangers, de coentreprises et de transferts de technologie) ainsi que les exportations directes à destination de la Chine. Les débouchés d'exportation ainsi que les possibilités d'investissement sont présentés en détail pour chaque secteur.

#### **Accords portant sur la transformation et l'assemblage**

Pour cette forme d'investissement, le partenaire chinois fournit d'ordinaire l'usine, l'électricité et les autres services publics ainsi que la main-d'oeuvre, tandis que le partenaire étranger fournit les matières premières. Ce dernier, qui verse un montant au partenaire chinois pour la transformation ou l'assemblage, est propriétaire des produits finis.

#### **Entreprises conjointes axées sur le commerce de compensation**

Dans ce cas, le partenaire étranger fournit des services, de l'équipement, de la formation ou des compétences techniques au partenaire chinois et il reçoit en compensation des produits finis fabriqués par ce dernier.

#### **Entreprises appartenant entièrement à des intérêts étrangers**

Les investisseurs étrangers sont autorisés à établir en Chine des entreprises qui leur appartiennent entière-



ment. Ils sont alors assujettis à la *Loi de la République populaire de Chine sur les entreprises appartenant entièrement à des intérêts étrangers* de 1986. Ces entreprises ont l'obligation d'utiliser de la haute technologie et de l'équipement de pointe ou d'exporter chaque année au moins 50 % de leurs produits finis.

Aucun partenaire chinois ne participe à ces entreprises, ce qui constitue à la fois un avantage et un inconvénient de taille. D'une part, l'investisseur étranger ne bénéficiera pas de l'apport en capitaux, de l'influence, des connaissances et des contacts d'un partenaire chinois solide; d'autre part, il aura la main haute sur l'entreprise (sous réserve de la réglementation gouvernementale) et en retirera tous les bénéfices.

## Coentreprises

En vertu de la réglementation chinoise, les coentreprises se divisent en deux catégories, à savoir les coentreprises par actions et les coentreprises en coopérative. Les premières sont régies par la *Loi de la République populaire de Chine sur les coentreprises faisant appel à des investissements chinois et étrangers*, qui a été promulguée en 1979 et modifiée en 1990, ainsi que par les règlements de mise en oeuvre y afférents. Il s'agit de sociétés à responsabilité limitée dont les bénéfices sont répartis en proportion de l'apport en capital des parties. En règle générale, la participation des partenaires étrangers prend la forme d'équipement, de technologie, de pièces et de formation, tandis que leurs associés chinois fournissent souvent les droits d'utilisation du sol et les usines. Les capitaux peuvent provenir d'une seule partie ou des deux. Les affaires des coentreprises par actions sont gérées par leur conseil d'administration, qui est formé de représentants de chaque investisseur, d'ordinaire répartis en proportion de leur apport en capital.

Les coentreprises en coopérative sont pour leur part assujetties à la *Loi de la République populaire de Chine sur les associations contractuelles d'entreprises chinoises et étrangères* de 1988. Dans certains cas, la responsabilité des partenaires peut être illimitée. Le partenaire

étranger peut recevoir de l'argent, des produits ou des matières premières et les bénéfices sont répartis selon une formule convenue par les deux parties; il est possible que les bénéfices touchés par les parties ne soient pas proportionnels à leur apport en capital.

Ces deux types de coentreprises sont d'ordinaire établies pour une période limitée, qui atteint parfois 50 ans; la durée de la coentreprise est parfois indéterminée. Ces dispositions découlent des modifications adoptées en 1990 à la suite des critiques formulées par les intervenants étrangers. Certaines de ces dispositions visent à garantir aux investisseurs étrangers que leurs biens ne seront pas nationalisés; elles prévoient en outre que le président du conseil d'administration peut être nommé par le partenaire étranger, alors que seul le partenaire chinois avait ce droit auparavant.

Les entreprises canadiennes qui envisagent de participer à une coentreprise doivent examiner de nombreux points d'intérêt majeur. Mentionnons d'abord la sélection d'un partenaire chinois approprié. Ce dernier peut jouer un rôle essentiel pour l'approvisionnement en matières premières, le recrutement de la main-d'oeuvre et les relations avec les organismes gouvernementaux chinois. Les parties doivent se faire confiance mutuellement et percevoir de la même façon les objectifs de la coentreprise. Les entreprises étrangères qui souhaitent participer à une coentreprise peuvent s'adresser au ministère du Commerce extérieur et de la Coopération économique, à la Société chinoise de commerce international et d'investissements étrangers ou aux organismes provinciaux analogues ou encore communiquer avec une organisation chinoise avec laquelle elles ont déjà traité.

Les entreprises étrangères désireuses d'établir une coentreprise dans le but premier de faire des ventes sur le marché chinois pour toucher des gains en renminbis plutôt que d'exporter pour toucher des gains en devises doivent déterminer de quelle façon elles rapatrieront les bénéfices. À certains endroits, la disponibilité des matières premières et le recrutement de main-d'oeuvre

qualifiée peuvent poser un problème. Le taux de rémunération de la main-d'oeuvre est toujours plus élevé pour les coentreprises que pour les sociétés chinoises; en outre, il est possible que les entreprises étrangères aient la mauvaise surprise de se voir imposer des charges sociales imprévues, par exemple, pour des cliniques ou des écoles. Il est important d'avoir le droit de recruter et de congédier les travailleurs, sans quoi la coentreprise risque de se trouver à la merci de syndicats locaux qui sont sous l'emprise de l'État et dont le rôle est défini de façon très ambiguë dans les règlements s'appliquant aux coentreprises. Il faut évaluer de façon réaliste l'apport du partenaire chinois, par exemple, établir la valeur des droits d'utilisation du sol ou déterminer si l'usine offerte convient à l'usage prévu, en particulier lorsqu'on ne peut faire aucune comparaison sur le marché. Divers éléments indépendants de la volonté du partenaire chinois, par exemple l'approvisionnement en électricité ou l'accessibilité à un port pouvant accueillir des cargos, peuvent aussi avoir un effet déterminant sur le succès d'une coentreprise.

Les mécanismes de règlement des différends revêtent aussi une grande importance et ils doivent être prévus en détail. En Chine, les différends peuvent s'éterniser. Certaines questions peuvent traîner en longueur en raison de négociations ou de médiations extrêmement fastidieuses et peu satisfaisantes. C'est pourquoi les contrats prévoient souvent que tous les différends seront résolus au moyen d'un arbitrage obligatoire en Chine ou dans un autre pays, selon les conditions qu'ils établissent. Comme de nombreux aspects du système de droit commercial de la RPC n'ont pas encore été mis à l'épreuve, les investisseurs étrangers souhaitent en règle générale éviter de s'engager dans des différends dont l'issue sera déterminée par une cour ou un tribunal d'arbitrage chinois. Même si les doctrines et les principes juridiques occidentaux ont été intégrés dans une large mesure aux lois et règlements en vigueur en Chine, ce pays demeure un endroit où les «guanxi» (prononcer «gwan-shi»), c'est-à-dire les contacts, peu-



vent jouer un rôle important. Il semble encore que cette culture plusieurs fois millénaire continue parfois de l'emporter sur le cadre juridique accepté à l'échelle internationale qui a récemment été mis en place et même de s'y opposer.

De façon générale, l'établissement d'une coentreprise implique un long processus de négociations et d'approbation gouvernementale. Après avoir signé une déclaration d'intention ou un protocole d'entente avec un partenaire étranger potentiel, le partenaire chinois doit soumettre une proposition de projet et les résultats d'une étude préliminaire de faisabilité au ministère compétent. Lorsque l'approbation préliminaire a été accordée, les parties doivent en théorie conclure un «accord de coentreprise» intermédiaire; toutefois, en pratique, elles commencent dans la plupart des cas à négocier les dispositions des documents définitifs dès que l'approbation préliminaire leur a été donnée. Ces négociations portent notamment sur une étude de faisabilité conjointe, le contrat de coentreprise et les statuts de la société. Après avoir réglé ces questions, il faut soumettre à l'approbation du ministère du Commerce extérieur et de la Coopération économique les documents dûment signés accompagnés d'un avis écrit émanant du ministère chinois et de la province ou de la municipalité visés. Selon la taille de la coentreprise, cette approbation pourrait être accordée au palier provincial ou municipal plutôt qu'à Beijing. Le ministère du Commerce extérieur et de la Coopération économique dispose de trois mois pour accepter ou rejeter les documents soumis. Lorsque ces documents ont été approuvés, les partenaires doivent présenter à un organisme gouvernemental central, en l'occurrence l'Administration d'État pour l'industrie et le commerce, une demande de licence commerciale.

Le droit commercial chinois ne date que d'une dizaine d'années et il existe très peu de précédents sur lesquels on peut se fonder. De plus, les concepts de droit contractuel, qui sont fondamentaux pour les pays industrialisés, demeurent flous en Chine et l'infrastruc-

ture commerciale et matérielle y est relativement sous-développée. Par conséquent, toute entreprise canadienne désireuse d'investir en Chine devrait examiner son plan d'action soigneusement et s'adresser à des professionnels d'expérience pour obtenir de l'aide.

## **Transferts de technologie**

Le gouvernement chinois a mis en place un cadre de réglementation régissant le transfert de technologie, y compris la cession de droits de propriété industrielle ou la concession de licences à cet égard (exception faite des contrats portant sur la cession de marques de commerce); la concession de licences portant sur des technologies exclusives; les contrats de services techniques; les contrats de production ou de conception en coopérative; et l'importation d'ensembles complets d'équipement, de chaînes de montage et d'équipement clé entraînant la cession de droits de propriété industrielle ou de technologies exclusives ou encore la prestation de services techniques.

Afin d'obtenir l'approbation gouvernementale à l'égard d'un transfert de technologie, l'entreprise doit soumettre ses contrats au ministère du Commerce extérieur et de la Coopération économique ou à un organisme mandaté par ce dernier. La technologie importée doit être non seulement «d'avant-garde et appropriée» mais aussi conforme aux exigences inhérentes aux règles détaillées établies par les autorités chinoises. Aucun contrat jugé inadéquat de quelque manière que ce soit ne sera approuvé.

Une proportion relativement faible des demandes de transfert de haute technologie présentées par des entreprises canadiennes sont traitées par le MAECI. C'est le cas principalement lorsqu'il s'agit de technologies à vocation militaire ou ambivalentes. On peut s'adresser à un délégué commercial du Canada pour obtenir de plus amples renseignements à ce sujet.

## Débouchés par secteurs du marché

### PRODUITS DÉRIVÉS DES RESSOURCES NATURELLES

#### PRODUITS FORESTIERS

La RPC constitue un vaste marché potentiel pour les produits forestiers canadiens. En 1992, les exportations de produits forestiers canadiens à destination de la Chine se sont chiffrées à 168 millions de dollars CAN. À l'heure actuelle, l'un des principaux objectifs du Canada consiste à faire connaître les avantages du bois d'oeuvre par opposition aux billes. Par malheur pour le Canada, la Chine continue de préférer nettement les billes, produit que le Canada n'exporte plus. C'est pourquoi le Council of Forest Industries of British Columbia (COFI) a mis sur pied pour la Chine un programme de marketing faisant appel à des constructions témoins à Shanghai et à Beijing, des séminaires techniques et des essais portant sur le contreplaqué.

Il est généralement accepté que les ressources d'origine chinoise ne permettront pas de satisfaire à la demande de produits forestiers et que les Chinois continueront d'en importer. Les meilleures forêts de la Chine se trouvent dans des régions éloignées du nord-ouest et du sud-ouest; les forêts accessibles sont en règle générale peu productives et surexploitées. La Chine s'est lancée dans un programme de reboisement visant à porter, d'ici l'an 2000, de 12 à 20 % du territoire la superficie couverte de forêts. Cependant, même si elle applique un programme très énergique, les importations demeureront en demande.

Malgré des perspectives en règle générale encourageantes pour les exportations canadiennes à destination de la Chine, les procédures d'achat des Chinois demeurent obscures. Les organismes gouvernementaux de commerce extérieur ont la main haute sur les achats de produits forestiers canadiens, mais le processus de



décentralisation pourrait y changer quelque chose. Néanmoins, on prévoit qu'il demeurera nécessaire d'obtenir une licence auprès du gouvernement central pour importer du bois, du contreplaqué et de la pâte de bois.

### Produits du bois

L'expansion économique soutenue devrait se traduire par une augmentation considérable de la demande de produits du bois. Selon les statistiques chinoises, les États-Unis et la Russie satisfont à 80 % des besoins de la Chine en matière d'importations de produits du bois, principalement sous forme de billes. Le Canada constitue son plus important fournisseur de bois d'oeuvre; ce dernier sert principalement à la fabrication de cadres de portes et de fenêtres, de coffrages à béton, d'étais de mines et d'emballages.

### Pâtes et papiers

Les papiers et cartons produits en Chine se chiffrent à un peu plus de 10 millions de tonnes par année, dont plus de 70 % sont produits à partir de fibre non dérivée du bois. Dans ce pays, la consommation de papier se situe à moins de 10 kg par habitant, alors que la moyenne mondiale est de 40 kg. Bien que la demande continue d'augmenter en raison de l'importance accrue accordée par le gouvernement à l'éducation, aux sciences, à la technologie et à l'augmentation du tirage des journaux, l'insuffisance des installations et la pénurie de bois limitent la production nationale. La Chine compte plus de 2 000 usines de pâtes et papiers, dont 30 affichent une production supérieure à 30 000 tonnes par année.

Le Canada fournit à la Chine un volume considérable de pâtes (environ 33 % du marché d'importation) et de papiers (environ 20 % du marché d'importation).

## ENGRAIS – POTASSE

Compte tenu du manque de terres arables en Chine, il est impossible d'accroître de beaucoup la production agricole en exploitant les terres marginales. Cependant, l'application d'engrais chimiques devrait augmenter considérablement le rendement des cultures à l'échelle nationale. Selon une étude menée par Canpotex, plus important exportateur canadien de potasse, la Chine doit importer de cinq à six millions de tonnes de potasse chaque année pour obtenir un engrais mixte équilibré.

Grâce aux mines de la Saskatchewan et du Nouveau-Brunswick, le Canada possède environ 40 % des réserves mondiales de potasse et constitue l'un des plus importants pays fournisseurs dans ce domaine. Or, la Chine est devenue un de ses principaux clients; de fait, les fournisseurs canadiens enregistrent environ 50 % des importations chinoises de potasse.

## MÉTAUX NON FERREUX ET MINÉRAUX

À l'heure actuelle, la Chine se classe au quatrième rang mondial pour la production de métaux non ferreux (2,52 millions de tonnes des dix principaux métaux non ferreux en 1991), après la Communauté des États indépendants, les États-Unis et le Canada. Les exportations chinoises de métaux non ferreux se sont chiffrées à plus de 920 millions de dollars US en 1990, soit le double par rapport à 1985. Pendant la période visée par son septième plan quinquennal (1986-1990), la Chine a investi 3,5 milliards de dollars dans la construction et les améliorations techniques, ce qui lui a permis d'accroître de 8 % en moyenne sa capacité de production.

Au début des années 90, le virage majeur qui a fait passer la Chine d'une économie dirigée à une économie axée sur les mécanismes du marché a suscité une augmentation de la demande de métaux non ferreux. La pénurie de métaux entraîne périodiquement la fermeture d'usines de transformation et fait passer les prix

intérieurs à un niveau supérieur aux prix internationaux. On n'a atténué que depuis peu les restrictions s'appliquant à l'utilisation des métaux dont les approvisionnements sont insuffisants, en l'occurrence l'aluminium et le cuivre.

On prévoit que la demande de métaux non ferreux augmentera plus rapidement que la production au cours des vingt prochaines années en Chine. L'un des objectifs établis dans le huitième plan quinquennal (1991-1995) consiste à accroître de 5 % par année la capacité de production totale de sorte qu'elle atteigne 3 millions de tonnes d'ici 1995 et près de 5 millions d'ici l'an 2000. Cependant, à moins qu'on puisse canaliser les investissements étrangers vers ce secteur, cette croissance risque d'être entravée par certains obstacles. La réglementation concernant les investissements étrangers dans le secteur minier devrait entrer en vigueur pendant le premier semestre de 1994.

La production de cuivre et d'aluminium constitue une priorité absolue pour la RPC; viennent ensuite la production et l'exploitation de plomb et de zinc. Plusieurs projets de modernisation mis en oeuvre à l'heure actuelle visent à intégrer aux activités existantes des technologies d'avant-garde en matière de traitement, de protection de l'environnement et d'économie d'énergie.

Depuis le milieu des années 80, la Chine est devenue un grand importateur de métaux et de concentrés de minerais, y compris le minerai de cuivre, le cuivre, l'alumine et l'aluminium. Ce pays, désormais un acheteur important à la bourse des métaux de Londres, a effectué des transactions évaluées à plus de 5 milliards de dollars US en 1992. Le cuivre et l'aluminium donnent lieu à plus de 90 % des transactions à la bourse des métaux de Shenzhen. Celle-ci, créée en janvier 1992, se classe depuis mai 1992 derrière la bourse des métaux de Shanghai, qui est en tête pour les transactions portant sur le cuivre. Ces deux bourses de marchandises sont titulaires d'une licence pour négocier le cuivre, l'aluminium, le nickel, le plomb, le zinc et l'étain; la bourse



de Shenzhen peut aussi négocier l'antimoine. Douze millions de tonnes de métaux non ferreux évalués à près de 4 milliards de dollars ont été négociés à Shanghai au cours des trois premiers trimestres de 1993.

La majorité des importations et des exportations de métaux non ferreux font intervenir la Société chinoise d'importation et d'exportation de métaux et de minéraux et, depuis 1983, la Société chinoise d'importation et d'exportation de non-ferreux, filiale de la Société industrielle chinoise des métaux non ferreux.

### Aluminium

En 1991, la Chine a produit 957 000 tonnes d'aluminium, mais on prévoit qu'elle en produira d'ici l'an 2000 près de 2 millions de tonnes par année et passera ainsi du huitième au troisième ou au quatrième rang mondial. Près d'une douzaine de projets entièrement nouveaux ont été envisagés au cours des dernières années, notamment la construction de quatre grandes infrastructures industrielles qui devraient produire chaque année 300 000 tonnes d'oxyde d'aluminium et 100 000 tonnes d'aluminium raffiné au moyen d'un procédé électrolytique.

Cependant, même si tous les projets envisagés à l'heure actuelle sont mis en oeuvre, la Chine demeurera un importateur net de lingots d'aluminium; ces importations devraient se situer à au moins 200 000 tonnes environ par année jusqu'après l'an 2000. De plus, ce pays continuera d'avoir besoin d'importer un volume élevé d'alumine. À l'heure actuelle, la Société industrielle chinoise des métaux non ferreux examine aussi la possibilité d'investir à l'étranger dans l'extraction de bauxite et la fusion d'aluminium.

### Plomb et zinc

La production de plomb et de zinc vient immédiatement après l'aluminium parmi les priorités du gouvernement chinois. Ce dernier prévoit dans ce domaine une croissance considérable dans la province de Gansu et entrevoit de tout nouveaux projets dans celle de

Yunnan au cours des dix prochaines années. Les réserves de plomb et de zinc de la Chine, qui se chiffrent respectivement à 50 et 20 millions de tonnes, sont les plus importantes du monde. En 1991, ce pays a produit 296 000 tonnes de plomb et 578 000 tonnes de zinc et il en a importé 5,4 et 7,2 millions de kilogrammes respectivement. Sa consommation annuelle de plomb et de zinc est estimée à 500 000 et 270 000 tonnes respectivement. On prévoit que la Chine importera 100 000 tonnes de zinc par année jusqu'au milieu des années 90.

Le Canada demeure pour la Chine un important fournisseur de zinc, bien que ces importations aient été ramenées de 52 000 tonnes en 1985 à 6 800 tonnes en 1987. Par ailleurs, les exportations canadiennes de plomb à destination de la Chine se chiffraient à plus de 115 000 dollars CAN en 1992, tandis que les exportations de zinc atteignaient plus de 626 000 dollars CAN.

### Cuivre

En raison de la faible teneur en minerai des gisements de cuivre de la Chine, dont les réserves sont estimées à 350 millions de tonnes, on vise une faible croissance dans l'industrie d'extraction de ce métal. C'est pourquoi la Chine demeurera largement tributaire des importations. Elle se classe au dixième rang mondial pour la production de cuivre, mais au sixième pour la consommation. Bien que sa capacité de fusion et de raffinage dépasse largement sa capacité d'extraction, la Chine ne prévoit pas ouvrir de nouvelles mines; l'exploitation de mines se révèle peu rentable en raison de la faible teneur en minerai des gisements et de leur emplacement peu approprié. Elle a plutôt l'intention de concentrer ses efforts sur l'amélioration des mines existantes, par exemple, celle qui est la plus productive, en l'occurrence la mine Dexing dans la province de Jiangxi, et de favoriser l'accès aux sources d'approvisionnement étrangères.

Les besoins en cuivre de la Chine se chiffrent à 800 000 tonnes par année. Si on tient compte de l'aug-

mentation de 4 à 5 % par année prévue à ce titre, la consommation annuelle de cuivre pourrait atteindre près de 900 000 tonnes de cuivre d'ici la fin du siècle. Les importations varient entre 100 000 et 300 000 tonnes par année sous forme de cathodes et de cuivre brut. Les volumes varient selon les conditions du marché international. Par exemple, les importations de cuivre sous forme de métal et de déchets métalliques (qui proviennent principalement des États-Unis et de l'Europe) ont accusé un net recul au cours du deuxième trimestre de 1993, alors que les politiques liées à la réforme économique introduite par le gouvernement ont obligé les importateurs à acheter des devises sur les marchés des échanges de devises en subissant des pertes considérables plutôt qu'aux taux de change officiels plus avantageux.

Puisqu'elle est toujours tributaire des concentrés importés, la Chine cherche fébrilement à investir dans des mines de cuivre à l'étranger (notamment au Canada), à la fois des mines existantes et de tout nouveaux projets. Elle a signé un protocole d'entente avec la Corée du Sud en septembre 1993 pour la prospection conjointe de cuivre et de nickel sur une superficie de 22,5 kilomètres carrés à Xinjiang.

### Nickel

La Chine a subvenu à ses propres besoins en nickel jusqu'aux années 90. D'après les estimations, l'accroissement de la demande intérieure de nickel attribuable en grande partie aux besoins liés à la production d'acier inoxydable aurait fait grimper à 7 000 tonnes en 1992 les importations de nickel, qui proviennent principalement de la Russie et du Vietnam. (D'après certains intervenants de l'industrie, ces importations atteignent en réalité près de 14 000 tonnes si l'on tient compte des importations non déclarées transitant par Hong Kong.)



## MÉTAUX FERREUX

Dans l'industrie du fer et de l'acier, la Chine compte 1 200 entreprises, dont 14 affichent une capacité de production annuelle supérieure à 1 million de tonnes d'acier chacune. En 1988, cette industrie chinoise a produit 59 millions de tonnes d'acier brut. L'année suivante, sa production s'est chiffrée à 61 millions de tonnes, plaçant ainsi la Chine au quatrième rang mondial, après la Russie, le Japon et les États-Unis. En 1990, la production totale d'acier a atteint 66 millions de tonnes, soit une hausse de plus de 11 % en deux ans. Pendant la période visée par le septième plan quinquennal, la Chine a produit 295 millions de tonnes d'acier et sa production a augmenté de 3,8 millions de tonnes par année en moyenne.

Non seulement l'industrie chinoise du fer et de l'acier est-elle dotée d'installations désuètes datant des années 50 et 60, mais aussi elle ne reçoit pas le financement nécessaire du gouvernement central. C'est pourquoi elle devra moderniser les usines existantes afin de répondre à la demande de l'économie en plein essor. Cette situation offre des débouchés aux entreprises canadiennes qui peuvent fournir de la haute technologie et de l'équipement d'avant-garde et peut-être aussi aux sociétés d'ingénierie et aux cabinets d'experts-conseils.

Étant donné que le volume de production et la qualité de l'acier sont insuffisants, ce métal demeure l'une des principales importations de la Chine; de fait, ce pays en a importé environ 4 millions de tonnes en 1992. Toutefois, pour atténuer cette ponction des réserves de devises, le ministère de l'Industrie métallurgique a établi à plus de 70 millions de tonnes l'objectif en matière de production d'acier pour 1995 et il a l'intention de contrôler les importations en augmentant les droits de douane sur certains produits de l'acier.

## CHARBON

La Chine se classe au premier rang mondial pour la production et la consommation de charbon. Ses réserves prouvées et estimées se chiffrent respectivement

à plus de 900 milliards et à 2 billions de tonnes. Quelque 70 % des réserves prouvées se composent de charbon bitumineux, dont environ 30 % sous forme de charbon à coke. Les autres 30 % des réserves se divisent à peu près également entre l'antracite et le lignite. Depuis quelques années, la production de charbon est en hausse de façon générale; un objectif non officiel a été fixé à 1,5 milliard de tonnes pour l'an 2000.

Environ 43 % du charbon produit est utilisé directement par l'industrie, plus du quart sert à la production d'électricité, un cinquième est utilisé pour le chauffage et la cuisson domestiques, 8 % entre dans la fabrication de coke, 3 % alimente les locomotives à vapeur et la majorité du reste est vendue à l'étranger. Bien que le charbon ne représente que de 1,5 à 2 % de la production totale chinoise, les exportations de charbon destinées principalement au Japon et à l'Asie du Sud-Est constituent une importante source de devises.

## PÉTROLE ET GAZ

Au cours des dernières années, la Chine s'est classée au cinquième ou au sixième rang mondial pour la production de pétrole. Ce dernier répond à environ 20 % des besoins énergétiques de la Chine. Les exportations de pétrole ont généré des revenus de 45 milliards de dollars US pendant la période comprise entre 1980 et 1989, soit 18 % des exportations totales du pays. Ces revenus ont permis à la Chine d'introduire de la haute technologie et d'importer des matières premières, de la machinerie, du matériel électronique et d'autres marchandises rares. En outre, la Chine possède des réserves de gaz de plus de 30 billions de pieds cubes. Parmi les principales régions productrices, mentionnons Daqing dans le bassin de la Chine du Nord (qui enregistre 40 % de la production actuelle), Shengli dans la province de Shandong ainsi que la province de Liaoning.

Le transfert de technologie offre des débouchés dans le domaine du pétrole lourd, du gaz sulfureux et de la récupération assistée du pétrole pour l'exploitation des ressources à terre.

## PRODUITS PÉTROCHIMIQUES ET CHIMIQUES

L'industrie pétrochimique et chimique est un des secteurs qui croît le plus rapidement en Chine. On prévoit qu'il affichera un taux de croissance de 10 % par année à la fin du siècle. Bien que cette industrie soit aux prises avec des coûts plus élevés au titre des matières premières, par exemple, l'électricité et le transport, en raison de la libéralisation des prix, la réforme en cours et les autres réformes du marché qui suivront devraient se traduire par une augmentation de la productivité et de l'efficacité. Malgré les réformes commerciales radicales, la concurrence internationale accrue et les plans d'expansion ambitieux de la Chine pour l'industrie, on prévoit que ce pays demeurera un marché attrayant pour les producteurs étrangers au cours des dix prochaines années.

Le huitième plan quinquennal (1990-1995) prévoit la mise en oeuvre de quatorze projets majeurs dans le secteur pétrochimique. Un grand nombre de ces projets impliquent la modernisation et l'agrandissement d'installations de production existantes et exigeront par conséquent des investissements étrangers. Les importations de technologie de pointe et d'équipement d'avant-garde, les investissements étrangers ou les coentreprises ainsi que les exportations de produits finis, de technologie et de main-d'oeuvre sont tous fortement encouragés. Le droit des brevets modifié par les autorités chinoises est entré en vigueur le 1er janvier 1993. Pour la première fois, on protège les produits et non pas uniquement les procédés. Ce droit, allié à de meilleures conditions d'investissement liées notamment au fait que les provinces peuvent maintenant se faire concurrence afin d'attirer des partenaires pour des projets en coentreprise déterminés, devrait augmenter les débouchés pour le transfert de technologies canadiennes et l'établissement de coentreprises dans la plupart des secteurs de l'industrie chimique.



## CÉRÉALES, OLÉAGINEUX ET AUTRES PRODUITS AGRICOLES

La Chine devra déployer des efforts considérables pour que la croissance de la production céréalière et d'autres secteurs de l'agriculture permette de répondre aux besoins qu'entraîne la croissance démographique prodigieuse de la Chine. L'agriculture met à contribution environ 60 % de la main-d'oeuvre et génère le quart du produit national brut de la Chine. Le rendement de ce secteur constitue donc un élément déterminant pour la réussite du plan de modernisation de la Chine et de sa nouvelle orientation vers une économie de marché et il a une incidence prépondérante sur le niveau de vie de la population.

### CÉRÉALES

La réforme de la production agricole mise en oeuvre à la fin des années 70 et les politiques adoptées par la suite en vue de favoriser l'auto-suffisance ont été couronnées de succès jusqu'à présent. La production de blé, de maïs et de riz a augmenté de près de 55 % au cours des dix dernières années et les objectifs en ce qui touche l'augmentation de la production ont toujours été atteints depuis le début des années 90.

### PRODUCTION CHINOISE DE QUELQUES CÉRÉALES

(en millions de tonnes)

	Production moyenne 1971-1980	Production moyenne 1981-1990	Production estimative 1993
Blé	44	83	104
Maïs	41	73	96
Orge	6	6	4
Riz	128	171	185

Bien que la Chine ait été un exportateur net de céréales en 1992 et 1993, elle n'en demeure pas moins

un grand importateur de blé. Le Canada et les États-Unis sont ses principaux fournisseurs dans ce créneau; leurs parts du marché se sont chiffrées respectivement à 35 et 40 % en moyenne pour la période comprise entre 1989 et 1993. Les exportations annuelles de blé canadien à destination de la Chine ont dépassé 7 millions de tonnes à deux occasions au cours de cette période; ces ventes se sont établies à 4,3 millions de tonnes en moyenne.

Malgré l'augmentation considérable de la production depuis dix ans, on prévoit que la Chine importera de plus en plus de céréales au cours des dix prochaines années. La diminution des subventions accordées par le gouvernement pour les céréales, la capacité des exploitants agricoles de délaisser la culture des céréales pour se tourner vers des cultures plus rentables et l'utilisation croissante de céréales pour l'alimentation des animaux afin de satisfaire à la demande des consommateurs en matière de produits à base de viande et de volailles ainsi que de produits d'élevage devraient se traduire par un déficit au titre des céréales.

Avec des importations d'environ 1 million de tonnes par année au début des années 90, la Chine devient un important marché pour l'orge de malterie. C'est en 1982 que la Commission canadienne du blé a effectué la première vente d'orge de malterie; au cours des dernières années, les importations de cette céréale se sont chiffrées à 250 000 tonnes en moyenne. On prévoit que l'expansion d'installations de malterie et de brassage en coparticipation entraînera une augmentation des besoins en importations d'orge de malterie de qualité. Il existe un marché à long terme pour le malt canadien, d'autant plus que l'industrie chinoise commence à mieux connaître l'orge canadien.

Sur cet important marché de céréales, le Canada s'est fixé comme objectifs de conserver sa part du marché et de faire en sorte que les Chinois continuent de considérer le Canada comme une source d'approvisionnement prioritaire pour le blé de mouture et l'orge de malterie. Parmi les activités de marketing exercées

récemment par le Canada en Chine, mentionnons de nombreuses visites qui ont permis des échanges entre les représentants de la Commission canadienne du blé et ceux de la Société chinoise d'importation et d'exportation de céréales, d'huiles et de denrées alimentaires. Les représentants de la Commission canadienne du blé ont travaillé de près avec leurs homologues chinois en ce qui touche l'inspection et la pesée des céréales ainsi que le contrôle de la qualité. En outre, des Chinois ont participé à plusieurs des programmes portant sur l'industrie internationale des céréales offerts par l'organisme canadien International Grains Institute. Enfin, la question du commerce des céréales a aussi constitué un sujet d'intérêt majeur dans le cadre de visites de ministres canadiens en Chine et de ministres chinois au Canada.

#### OLÉAGINEUX ET HUILES VÉGÉTALES

La Chine est l'un des plus importants pays producteurs d'oléagineux et elle se classe au premier rang pour la transformation de colza. Elle constitue pour le Canada un concurrent de taille dans la région du Pacifique sur le marché des tourteaux à haute teneur en protéines. Au cours des cinq dernières années, la Chine a exporté 565 000 tonnes de tourteau de colza et 1 880 000 tonnes de tourteau de soya en moyenne chaque année.

Néanmoins, comme les approvisionnements intérieurs ne permettent pas de répondre aux besoins liés à la consommation d'huiles végétales, la Chine en est le plus important importateur dans le monde entier. Or, on prévoit une augmentation de ces importations à mesure que l'économie chinoise reprendra de la vigueur. En 1992, la consommation de gras et huiles alimentaires par habitant en Chine était trois fois moins élevée qu'à Hong Kong.

Toutefois, sur le marché chinois des huiles végétales, le Canada peut difficilement rivaliser avec l'huile de palme et de soya bon marché provenant de la Malaisie, de l'Indonésie, du Brésil et de l'Argentine. Les exportations d'oléagineux et d'huiles végétales s'annon-



cent peu élevées sur ce marché dans un proche avenir. L'objectif à long terme du Canada sur ce marché en pleine croissance consiste à accroître sa part du marché en préconisant auprès des classes aisées l'utilisation d'huile de canola de grande qualité en remplacement des huiles de soya et de palme importées.

#### AUTRES PRODUITS AGRICOLES

Outre le blé et les autres céréales, les principales priorités dans le domaine agricole portent sur les animaux de laiterie, les porcs, la viande, les éléments de production agricole ainsi que la transformation, la conservation et la commercialisation des produits agro-alimentaires.

On prévoit une augmentation graduelle de la demande intérieure de viande en raison de la croissance démographique, de l'augmentation des niveaux de revenu et de l'urbanisation. Ces changements pourraient aussi stimuler la demande au titre des importations de céréales fourragères, de la technologie liée à l'alimentation animale, des installations d'élevage et des systèmes de gestion.

La RPC pourrait tirer parti de la technologie canadienne dans plusieurs domaines, notamment la manutention et la conservation des céréales, l'exploitation durable des surfaces en herbe, les industries de transformation des aliments, la machinerie agricole, la technologie forestière, la lutte contre les maladies des animaux d'élevage et des plantes cultivées, les besoins accrus en matière d'engrais, y compris la potasse, et l'utilisation accrue de pellicules plastiques.

#### ENVIRONNEMENT

Le marché de la Chine offre des perspectives intéressantes pour de nombreux produits canadiens dans le domaine de l'environnement. L'importance accrue que la Chine a accordée au cours des années 90 à l'environnement ainsi qu'aux mesures de lutte contre la pollution offre des débouchés considérables aux

entreprises étrangères qui peuvent fournir du matériel et des services de consultation.

On prévoit dans les années 90 une augmentation de la demande de technologie et de services dans le secteur de l'environnement en RPC compte tenu de cinq grands éléments de nature à stimuler la croissance pendant une certaine période :

- Dégradation généralisée de l'environnement – Après quarante années d'industrialisation rapide, la Chine est aux prises avec un vaste éventail d'urgents problèmes environnementaux, depuis l'érosion des sols jusqu'à la contamination des eaux.
- Sous-investissement au titre des installations antipollution – Jusqu'aux années 80, les investissements dans les installations de traitement des eaux et des déchets ainsi que dans le matériel de surveillance et les appareils de mesure ont été limités. Malgré les efforts consentis depuis une dizaine d'années, les besoins en matière d'équipement dans ce domaine ont été très négligés. En 1990, on n'a traité que 22 % des 35 milliards de tonnes d'eaux usées déversées. La proportion de déchets solides traitée est plus faible encore.
- Reconnaissance de la crise environnementale par le gouvernement – Des économistes chinois ont évalué à environ 44 milliards de yuans (4,4 yuans = 1 dollar CAN) par année les coûts économiques liés à la pollution au début des années 80. Ils atteindraient le double de ce montant à l'heure actuelle.
- Pressions et soutien financier à l'échelle internationale – La nouvelle priorité qu'accorde le gouvernement à la protection de l'environnement a été renforcée par l'intérêt croissant que suscite cette question parmi les organismes d'aide multilatérale et les responsables des programmes d'aide bilatérale. Ces derniers ont modifié leurs priorités et leurs lignes directrices de manière à mettre l'accent sur les problèmes environnementaux et les projets axés sur la protection de l'environnement.

- Croissance économique rapide – La forte croissance économique et industrielle prévue intensifiera les besoins en produits et services dans le domaine de l'environnement et elle contribuera à générer le financement nécessaire pour répondre à cette demande.

En matière de lutte contre la pollution, la Chine a établi pour l'an 2000 dans ses nouveaux plans d'action à long terme des objectifs ambitieux qui auront une incidence considérable sur le marché. La pollution atmosphérique, qui atteint maintenant de 800 à 900 microgrammes de particules par mètre cube dans de nombreuses villes du nord du pays, sera ramenée de ce niveau dangereux à moins de 500 microgrammes par mètre cube. On traitera de 30 à 40 % des eaux d'égout urbaines, tandis que le gaz remplacera le charbon pour la cuisine et les usages domestiques dans plus de 50 % des ménages. Le volume des eaux résiduaires industrielles déversées par les grandes et les moyennes entreprises industrielles sera réduit de 50 % par rapport au volume de 1985. En outre, des travaux de grande envergure seront entrepris pour la dépollution des rivières et des zones côtières chinoises.

Pour atteindre ces objectifs, la Chine adopte des normes plus rigoureuses en ce qui touche les effluents ainsi que les émissions et elle exerce une surveillance plus étroite sur les règlements et les normes en matière d'environnement. À court terme, les amendes prévues selon le principe du pollueur-payeur doubleront. Par conséquent, l'industrie manufacturière chinoise se verra forcée d'investir davantage dans l'équipement antipollution. Quelque 80 % des amendes et autres montants versés par les pollueurs doivent être affectés à l'achat d'équipement.

Les sommes consacrées par l'État à la protection de l'environnement sont aussi en hausse. Le sixième plan quinquennal (1981-1985) ne prévoyait que 17 milliards de yuans au titre des investissements dans le domaine de la protection de l'environnement. Dans le



septième et le huitième plan quinquennal (1986-1990 et 1991-1995), ces investissements ont été portés à 47,8 et 84 milliards de yuans respectivement. Bien qu'ils demeurent inférieurs à l'objectif de 1,5 à 2 % du PNB à atteindre pour contrer de manière adéquate la crise environnementale qui sévit en Chine, ces investissements permettent de mieux s'attaquer aux problèmes existants.

Pour générer le financement adéquat, 5 % du budget de tous les nouveaux projets sera affecté à l'acquisition d'équipement antipollution; de plus, les nouveaux projets pourront être approuvés uniquement si les résultats de l'étude d'impact sur l'environnement sont satisfaisants. Pour les usines existantes, 6 % des sommes prévues au titre de la rénovation industrielle serviront à financer des programmes de modernisation axés sur la protection de l'environnement.

Dans le document de stratégie qu'elle a publié en 1992 concernant l'environnement en Chine, la Banque mondiale a demandé que ce pays mette en oeuvre chaque année deux ou trois projets environnementaux dans le cadre de son programme de prêts. À l'heure actuelle, onze projets de cette nature sont exécutés en Chine grâce aux fonds consentis par la Banque. D'après un représentant de la Banque, les sommes investies au titre de projets environnementaux au cours des quatre ou cinq prochaines années se chiffreront entre 1,2 et 1,5 milliard de dollars US. La Banque asiatique de développement prévoyait accorder en 1992 cinq prêts axés sur l'assistance technique et en 1993 onze subventions dans les domaines de la lutte contre la pollution industrielle, de la gestion des eaux usées et de l'économie d'énergie dans les secteurs énergétique et industriel. Le Programme des Nations Unies pour le développement a affecté de 35 à 40 millions de dollars US à son programme de prêts pour la période comprise entre 1992 et 1996, ce qui aura une incidence très favorable sur l'environnement.

À l'heure actuelle, la Chine compte environ 1 900 fabricants de produits liés à la protection de l'environ-

nement, mais il s'agit de petites entreprises qui ne sont pas à la fine pointe de la technologie. Bien que les fournisseurs locaux puissent répondre à environ 80 % de la demande, ils ne peuvent offrir l'équipement d'avant-garde que préfèrent de nombreux utilisateurs. C'est pourquoi l'industrie chinoise de l'environnement cherche fébrilement à attirer des investisseurs étrangers.

Il existe des débouchés pour les entreprises canadiennes désireuses de participer à la mise au point et à la fabrication d'équipement visant à réduire les émissions de particules et les autres formes de pollution atmosphérique, les déchets solides et les eaux usées à forte concentration en substances chimiques. La Chine souhaite aussi produire du matériel de surveillance portatif permettant d'évaluer la qualité de l'air et de l'eau.

En outre, les entreprises canadiennes fabriquent un vaste éventail de produits qui satisfont aux besoins de la Chine en matière d'importations, notamment de l'équipement servant au traitement de l'eau, au traitement des eaux usées, à la manutention des déchets, au recyclage ainsi qu'à la purification de l'air.

D'après une recherche portant sur les stratégies de marché des concurrents du Canada dans ce secteur, les entreprises japonaises investissent des sommes considérables dans les études de marché, les échanges techniques, la publicité et la promotion, les services de consultation offerts gratuitement et la participation à de nombreuses expositions pour influencer sur les décisions d'achat des utilisateurs. Par ailleurs, les interviews menées auprès de représentants chinois ont révélé qu'ils connaissent mal le savoir-faire du Canada dans le secteur de l'environnement et qu'il convient de faire montre d'un plus grand dynamisme sur ce marché. Néanmoins, sur plusieurs marchés régionaux, en particulier dans le bassin du Yangtze, les exportateurs canadiens de produits et de services dans le domaine de l'environnement ont commencé à obtenir un certain succès.

## TÉLÉCOMMUNICATIONS

L'infrastructure de télécommunication doit faire l'objet d'une modernisation plus vaste en Chine que dans les pays occidentaux, mais la concurrence est très vive dans ce domaine. Ainsi, des exportateurs de grande envergure sont actifs sur ce marché depuis plusieurs années. Des entreprises du Japon, de l'Europe et de l'Amérique du Nord ont tenté de s'approprier un créneau et certaines d'entre elles ont très bien réussi au cours des dernières années. Ces entreprises ont accepté des marges bénéficiaires très faibles (voire négatives dans certains cas) pour obtenir une part du marché. De plus, divers éléments, notamment des prêts accordés à des conditions de faveur, le transfert de technologie et des accords de coentreprise, ont parfois aidé les entreprises à s'approprier une part du marché.

Avec une croissance moyenne de 30 % en 1991, de 40 % en 1992 et d'un peu plus de 50 % pendant le premier semestre de 1993 au titre du trafic de télécommunications, les fournisseurs établis sur ce marché peuvent entrevoir une augmentation rapide de leurs ventes. La capacité globale du système (y compris les commutateurs privés) se chiffrait à 30 millions de lignes à la fin de 1992, soit une augmentation de 20 millions par rapport à la fin de 1990, et elle devrait atteindre 100 millions d'ici l'an 2000. Les grandes villes disposent déjà de 15 à 20 appareils de téléphone par tranche de 100 habitants et la croissance devra se concentrer à l'avenir dans les secteurs ruraux, où le taux de pénétration se situe à environ 0,1 %.

Ce marché se divise en deux grands secteurs : d'une part, le réseau de télécommunications exploité par le ministère des Postes et des télécommunications ainsi que par les autorités provinciales et locales en matière de postes et de télécommunications et, d'autre part, les réseaux privés exploités par d'autres ministères et organisations, par exemple, les secteurs du pétrole et du charbon ainsi que les banques. Mentionnons notamment le ministère des Industries électroniques, qui a mis sur pied une société d'exploitation nommée Ji-Tong





pour établir un réseau national de données à valeur ajoutée en tirant parti de la capacité inutilisée de plusieurs réseaux privés existants.

Parmi les produits en demande, mentionnons l'éventail complet d'équipement nécessaire pour accroître rapidement le réseau, en particulier les systèmes à fibres optiques, les systèmes de télécommunications numériques à hyperfréquences, les commutateurs de central téléphonique, les systèmes de télécommunications par satellite, les systèmes de téléphonie cellulaire et les systèmes de transmission de données. Les systèmes de télécommunication mobiles, par exemple, les téléavertisseurs et les téléphones cellulaires, sont devenus très populaires. L'exploitation de ces systèmes est régie par les autorités provinciales et locales en matière de postes et de télécommunications. Malgré les frais élevés qui y sont liés, les systèmes de télécommunications mobiles ont affiché un taux de croissance de 100 %. Dans certaines régions, les téléavertisseurs sont plus nombreux que les appareils téléphoniques. On prévoit que le système de commutation ChinaPac fourni par Northern Telecom, qui a été inauguré en juillet 1993, suscitera une croissance rapide dans le domaine de la transmission de données.

De nombreuses entreprises étrangères ont signé des accords de coentreprise avec des partenaires chinois dans le secteur des télécommunications. Bien que cette méthode de pénétration du marché entraîne des coûts élevés, sous forme d'investissements en frais d'établissement et de frais de marketing initiaux liés aux déplacements et aux négociations commerciales, elle favorise une présence à long terme sur ce marché. Plusieurs coentreprises ont dû faire face à une pénurie de devises en raison de faibles ventes d'exportation, ce qui fait ressortir l'importance des gains en devises.



## ÉNERGIE

Puisque l'énergie demeure l'un des deux secteurs prioritaires pour la Chine, tous les composants de ce secteur (pétrole et gaz, charbon et électricité) présentent des débouchés attrayants pour les entreprises canadiennes qui peuvent offrir les produits et la technologie appropriés. La participation de Petro-Canada International et de Ranger Oil à un consortium dirigé par British Petroleum pour des travaux de forage au large dans la mer de Chine méridionale est un exemple éloquent de la participation canadienne. La Chine possède d'énormes ressources énergétiques : des réserves considérables de pétrole et de gaz en mer, particulièrement dans le nord-est du pays et dans le bassin du Tarim; du pétrole concentré dans le nord-est du pays; du pétrole en mer, notamment dans la mer de Chine méridionale; du gaz naturel dans le Sichuan; d'importants gisements de charbon dans diverses régions; et un vaste potentiel hydroélectrique dans le sud. Cependant, il reste de nombreuses lacunes à combler dans le domaine du transport, par exemple, dans le secteur de l'électricité. Les exportations de pétrole représentent une importante source de devises et le charbon devrait jouer un rôle déterminant à cet égard dans un proche avenir. La Chine se classe au quatrième rang mondial pour la production d'énergie commerciale, après les États-Unis, l'Union soviétique et l'Arabie saoudite. La section intitulée Ressources naturelles donne de plus amples renseignements au sujet du charbon, du pétrole et du gaz.

### PRODUCTION ET TRANSPORT D'ÉLECTRICITÉ

Depuis que la RPC a été proclamée, il y a une quarantaine d'années, le secteur de l'électricité a affiché une croissance très marquée. Par exemple, la puissance installée globale est passée de 1 850 MW en 1949 à 124 000 MW en 1989, grimant ainsi du 25<sup>e</sup> au 4<sup>e</sup> rang mondial. La puissance installée est répartie entre l'énergie thermique (70 %) et l'énergie hydroélectrique (30 %). Lorsque les centrales de la baie Daya



(Guandong) et de Qinshan (Shanghai) seront construites, l'énergie nucléaire représentera 2 % de la puissance installée de la Chine.

Les autorités chinoises ont discuté ouvertement des principaux problèmes liés à l'essor de l'énergie électrique. Le taux de croissance annuel s'est chiffré à 7 % en moyenne, mais il est devenu évident au cours de la dernière année que des taux de 8 ou 9 % sont nécessaires pour suivre l'augmentation de la demande industrielle et domestique. La puissance installée devra doubler d'ici l'an 2000 uniquement pour répondre à la demande minimale. Le ministère de l'Énergie électrique prévoit que la puissance atteindra 300 GW d'ici l'an 2000 si la production croît de 17 000 à 20 000 MW par année. Même en pareil cas, la Chine aura besoin d'environ 1 200 GW pour atteindre le niveau des sociétés moyennement industrialisées (puissance moyenne de 1 kW par habitant et consommation annuelle de 5 000 KWh par habitant). L'insuffisance de l'énergie électrique constitue un obstacle de taille au développement industriel et social de la Chine.

La RPC concentrera son attention sur la production d'énergie thermique, car cette dernière commande des investissements moindres et fait appel à des installations dont la construction est moins longue. Pendant le septième plan quinquennal, la Chine a commencé à fabriquer et à mettre en place des groupes de 600 MW. En vertu du huitième plan quinquennal, les groupes de 600 MW deviendront la pierre angulaire des projets thermiques, mais plusieurs projets faisant appel à des chaudières, des turbines et des générateurs de 300 MW seront réalisés. Plus de vingt projets de grande envergure devraient être mis en oeuvre entre 1990 et l'an 2000. D'ici l'an 2000, la capacité de production d'énergie thermique totalisera 163 000 MW. Les nouvelles usines seront situées à proximité de mines de charbon et de ports ainsi que dans les centres de communication, par exemple, en Mongolie-Intérieure ainsi que dans les provinces de Shanxi, d'Anhui, de Jiangsu et de Guizhou, et dans des centres de distribution électrique

dans des régions côtières, telle celle de Tianjin. Depuis quelques années, la Chine offre des débouchés intéressants aux entreprises étrangères qui souhaitent investir dans la production d'énergie thermique, plus particulièrement dans la construction, l'exploitation et le transfert.

La Chine évalue à 380 000 MW son potentiel hydroélectrique exploitable; or, seulement 10 % de ce potentiel a été mis en valeur. Parmi les projets qui seront réalisés dans le secteur hydroélectrique d'ici l'an 2000, mentionnons le projet de 17 680 MW des Trois Gorges dans la province de Hubei ainsi que plusieurs projets d'envergure moyenne dans les provinces de Sichuan, de Guangxi et de Fujian. Pour ces derniers et d'autres projets dans le même secteur, la Chine devra se procurer auprès de fournisseurs étrangers des turbines, des générateurs, des composants électriques et des systèmes de régulation. À la suite de la décentralisation de l'autorité et du financement, il existe de nombreux débouchés au palier provincial pour des projets hydroélectriques de moindre envergure.

La Chine possède plusieurs réseaux régionaux et provinciaux. Comme les sources d'énergie sont souvent éloignées des centres de distribution, ce pays a tout intérêt à accroître ses lignes de transport à haute tension et le degré d'interconnexion entre ses réseaux régionaux. Pour la production d'électricité à partir de charbon, certaines centrales thermiques du nord du pays situées à proximité de la sortie d'une mine devraient mettre en place des circuits de transmission T.H.T. vers les centres très peuplés.

La Chine est de plus en plus en mesure de fabriquer elle-même son équipement de transport de l'électricité et de nombreux projets sont réservés aux fournisseurs locaux. La Chine invite les fabricants étrangers à participer à certains projets prioritaires compte tenu de l'urgent besoin d'accroître la capacité de production. Cependant, la majorité de ces fournisseurs doivent prévoir dans leur contrat un transfert de technologie ou un élément de production avec la participation de pro-

ducteurs chinois. Le Canada se trouve dans le peloton de tête sur le marché chinois, car il a déjà obtenu au cours des dernières années quelques contrats importants dans ce secteur.

## SERVICES

Les statistiques canadiennes relatives au commerce de marchandises avec la Chine ne reflètent pas la croissance prodigieuse que devrait afficher le secteur des services. Par le passé, les entreprises chinoises refusaient d'acheter des «idées» intangibles et les montants représentant la contrepartie de services rendus étaient souvent compris dans le coût global d'un projet ou le coût du matériel. À mesure que l'économie chinoise devient elle-même plus diversifiée et raffinée, les sociétés d'ingénierie, les bureaux d'architectes et les sociétés d'experts-conseils en finances constatent que les Chinois sont de plus en plus disposés à acheter des services pour les avantages qu'ils en retirent.

## CONSTRUCTION

Trois raisons expliquent l'essor remarquable de l'industrie de la construction : la déréglementation, le fait que les Chinois souhaitent en règle générale posséder leur propre maison et la réalisation de la véritable valeur active de propriétés immobilières assez importantes appartenant à des entités régies par l'État. Les entreprises canadiennes ont constaté qu'il existe des débouchés considérables pour la vente de produits et de services reliés à ce secteur, en particulier des matériaux de construction (par exemple, des produits fabriqués en bois, de l'acier et la technologie du béton) ainsi que pour les services d'architecture. De nombreux bureaux d'architectes canadiens ont connu un succès particulièrement éclatant dans la région de Shanghai, où ils ont été retenus à la suite d'appels d'offres lancés sur la scène internationale pour la conception de projets immobiliers majeurs. L'industrie de la construction demeurera une priorité dans le cadre de la promotion des exportations canadiennes en Chine.



## IV. SERVICES OFFERTS AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Par l'intermédiaire de ses missions de Beijing, Shanghai et Hong Kong ainsi que des Centres de commerce international répartis dans l'ensemble du Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) peut aider les entreprises canadiennes à exploiter des débouchés en Chine et les guider dans leurs activités d'exportation. Ces services fournis par le gouvernement du Canada ne représentent qu'un aspect, important toutefois, du soutien offert aux entreprises canadiennes qui s'intéressent au marché chinois. À mesure que ce marché se diversifie et devient plus complexe, on observe une augmentation de la demande de services spécialisés. Plusieurs cabinets de conseillers juridiques, d'experts-comptables et d'experts-conseils sont en mesure de fournir une aide précieuse. De nombreux exportateurs canadiens sont représentés de manière très efficace sur le marché chinois par des agents et des représentants établis à Hong Kong et ailleurs dans la région, notamment sur le territoire de la Chine continentale. Les prochains paragraphes donnent un aperçu des services offerts par les secteurs public et privé ainsi que des activités qu'ils organisent.

### **Promotion du commerce**

- Participation à des foires commerciales – La participation à des foires commerciales en Chine peut exiger des investissements considérables en temps et en argent. Dans l'ensemble du pays, les expositions d'envergure nationale ou régionale sont nombreuses. C'est pourquoi les entreprises canadiennes ont tout intérêt à bien se renseigner au préalable pour s'assurer qu'une exposition commerciale particulière convient à leurs besoins et qu'elle attirera des acheteurs potentiels. Le ministère des Affaires étrangères et du

Commerce international participe avec les exportateurs à un certain nombre d'expositions commerciales chaque année. Ces dernières se rapportent essentiellement à des secteurs prioritaires et elles se limitent d'ordinaire aux grands centres urbains tels que Beijing, Shenzhen et Guangzhou.

- Missions commerciales – Les gouvernements fédéral et provinciaux organisent en Chine des missions commerciales axées le plus souvent sur un secteur précis. Le Centre de commerce international de votre région peut renseigner les entreprises sur les activités futures de nature à les intéresser.
- Établissement d'une présence – Les coûts liés au maintien d'un bureau en Chine peuvent être très élevés. Toutefois, les débouchés qu'offre la RPC, en particulier dans le sud, peuvent justifier l'établissement d'un bureau local à Hong Kong par les sociétés d'import-export étrangères pourvu que ces entreprises exercent des activités d'assez grande envergure et qu'elles prévoient toucher des revenus élevés pour absorber les frais généraux qui ne cessent de croître.

## **Programme de développement des marchés d'exportation**

Les entreprises canadiennes désireuses d'explorer de nouveaux marchés d'exportation ou de consolider leur présence sur des marchés existants peuvent obtenir de l'aide dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Ce programme aide les entreprises canadiennes à se livrer au commerce international, à retenir les services d'agents ou de représentants et à entrer en contact avec des clients potentiels en se rendant à l'étranger ou en accueillant au Canada des gens d'affaires étrangers. Les entreprises peuvent recevoir du PDME une aide financière d'une valeur maximale correspondant à 50 % des frais engagés pour pénétrer de nouveaux marchés. Les montants versés sont remboursables si l'entreprise enregistre des ventes sur le marché visé. On distingue

deux types d'aide selon que les activités sont mises en marche par l'industrie ou parrainées par le gouvernement; dans ce dernier cas, la planification et la mise en oeuvre des activités relèvent du Secteur de l'Asie et du Pacifique du MAECI. Les Centres de commerce international situés un peu partout au Canada peuvent fournir de plus amples renseignements à ce sujet. Les entreprises intéressées peuvent aussi s'adresser directement aux gouvernements provinciaux qui possèdent des programmes d'aide similaires.

## **Relations au niveau provincial et jumelages**

Depuis quelques années, les provinces canadiennes et les grandes villes contribuent de plus en plus à resserrer les liens entre la Chine et le Canada. Mentionnons notamment les jumelages entre les provinces d'Alberta et de Heilongjiang, de Saskatchewan et de Jilin ainsi que d'Ontario et de Jiangsu. Au palier municipal, les jumelages entre Toronto et Chongqing, Montréal et Shanghai, Vancouver et Guangzhou, Edmonton et Harbin ainsi que Calgary et Daqing ont ouvert la voie à de nombreux autres. Non seulement les gouvernements provinciaux et les administrations municipales ont-ils conclu des accords officiels de «jumelage», mais aussi ils ont participé activement à plusieurs activités conjointes qui ont créé de nouveaux liens et resserré ceux qui existaient déjà. Ces activités ont souvent comme objectif premier de favoriser le commerce et les échanges économiques. C'est lorsque les intérêts économiques, culturels et géographiques des partenaires sont similaires que ces accords ont le plus de succès. Dans les cas où tous les autres éléments essentiels à une relation commerciale sont déjà présents, le jumelage peut fournir un complément utile pour ouvrir des portes.

## **Financement des exportations**

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) finance les exportations à destination de la Chine au



moyen de trois mécanismes de financement établis en collaboration avec des banques chinoises. Le premier mécanisme, qui met à contribution la Banque de Chine et pour lequel la licence a été prolongée jusqu'au 1er octobre 1995, a été jusqu'à présent le principal véhicule utilisé pour financer des exportations canadiennes d'une valeur supérieure à 2 milliards de dollars. Les licences respectives des deux autres mécanismes, qui font appel à la Banque des communications et à la Banque populaire de construction de la Chine, expireront en août 1995.

En règle générale, le financement offert par la SEE peut atteindre 85 % du montant du contrat portant sur des biens d'investissement et des services canadiens. De plus, cet organisme offre des assurances sur les investissements à l'étranger ainsi que divers autres produits d'assurance à court et moyen terme.

Les exportations à destination de la Chine peuvent aussi être financées au moyen du compte du Canada, dans la mesure où les transactions visées répondent à l'intérêt national. Les demandes d'aide relatives au compte du Canada sont évaluées individuellement, qu'elles supposent des conditions de faveur ou non.

Quatre grandes banques à charte canadiennes (Banque Royale, Banque de Montréal, Banque Canadienne Impériale de Commerce et Banque de Nouvelle-Écosse) ont établi à Beijing des bureaux chargés de favoriser le commerce et d'offrir du financement aux entreprises. La Banque Royale possède à Shanghai une succursale spécialisée dans les opérations de change à court terme.

## **Banques multilatérales de développement**

Les banques multilatérales de développement sont de vastes organisations internationales qui visent à stimuler la croissance économique et le développement social dans les pays du tiers monde. Deux des six banques multilatérales de développement, en l'occurrence

le Groupe de la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement, ont financé divers projets en Chine. En 1989, les six banques multilatérales de développement ont engagé quelque 32 milliards de dollars US dans les pays en développement. Les prêts consentis par ces six institutions permettent aux entreprises canadiennes d'accroître leurs exportations potentielles. Il est possible d'obtenir de plus amples renseignements sur les banques multilatérales de développement en s'adressant aux bureaux indiqués à l'annexe D (Contacts utiles).

## **Contrats entre gouvernements**

La Corporation commerciale canadienne (CCC) a pour objet de stimuler le commerce extérieur et d'agir en qualité de maître d'oeuvre dans la vente de produits et de services canadiens aux gouvernements étrangers, aux organismes internationaux et aux autres clients. Cette société d'État devient l'exportateur attitré lorsqu'elle signe le contrat avec l'acheteur étranger au nom de l'exportateur canadien. Elle est en tout temps responsable envers l'acheteur de l'exécution des travaux ou de la livraison des marchandises selon les conditions du contrat.

Avec ses propres sociétés d'État d'import-export, la Chine constitue un marché naturel pour les transactions entre gouvernements. La CCC est parfois l'élément nécessaire pour garantir un contrat avec les sociétés chinoises.

## **Agence canadienne de développement international (ACDI)**

Le programme de l'Agence canadienne de développement international se rapportant à la Chine, qui a été lancé en 1981, a pour objectif d'aider ce pays à développer ses ressources humaines dans des secteurs clés, en particulier l'agriculture, les forêts, l'énergie et les transports, grâce au transfert de technologie. L'aide accordée par l'ACDI, qui s'est chiffrée à 37 millions de dollars pour l'exercice 1989-1990, sert en grande partie

à financer des programmes bilatéraux, mais certains crédits sont aussi affectés au Programme de coopération industrielle et à d'autres activités de développement menées par l'intermédiaire de la Direction générale des programmes spéciaux.

Grâce au Programme de coopération industrielle, l'ACDI aide les entreprises canadiennes en leur permettant d'avoir recours à des mécanismes tels que l'établissement de coentreprises ou d'associations commerciales à long terme dans le cadre de projets impliquant un transfert de technologie et la création d'emplois. En outre, les entreprises canadiennes qui envisagent de réaliser un projet d'investissement peuvent recevoir une aide financière pour tenir des études de viabilité, des études préliminaires de faisabilité ou des études de définition de projet. Le Programme de coopération industrielle peut constituer un élément moteur de leurs activités d'exportation ou de leurs investissements en Chine.

## Secteur privé

Le Conseil commercial Canada-Chine a été fondé en juin 1978 en vue d'aider les importateurs et les exportateurs canadiens à faire des affaires avec la Chine. Les activités mises en marche par le secteur privé ainsi que les missions commerciales ministérielles et les autres activités parrainées par le gouvernement s'inscrivent dans les efforts soutenus déployés par le Conseil pour resserrer les relations commerciales entre le Canada et la Chine (voir l'annexe C).

## Transports

Les marchandises en vrac, par exemple, le blé, la pâte de bois, le papier journal, le bois d'oeuvre et d'autres produits forestiers connexes ainsi que les concentrés de cuivre sont transportés des ports de la côte ouest du Canada à ceux de l'Extrême-Orient à bord de navires chinois ou de navires affrétés par Sinotrans Canada Inc., filiale de la Société chinoise de fret inter-



national. Les marchandises sont chargées dans plusieurs terminaux de la Colombie-Britannique, dont deux au port de Vancouver.

Outre Sinotrans, le transporteur national chinois China Ocean Shipping Co. (COSCO), fournit le seul autre service régulier et direct de fret en conteneurs entre le Canada et la Chine. À compter de mai 1994, six navires offriront un service de fret de Seattle et Vancouver à Shanghai et Qingdao avec des escales à Yokohama, Kobe et Busan. Les principaux ports chinois pour la manutention des marchandises diverses et des cargaisons en conteneurs en provenance du Canada sont Shanghai, Huangpu, Tianjin, Guangzhou, Fuzhou, Lianyungang, Nanjing, Qinhuangdao, Dalian et Qingdao.

En outre, le fret aérien joue un rôle de plus en plus important dans le commerce entre le Canada et la Chine. Plusieurs transitaires canadiens offrent des services de fret complets entre ces deux pays. Le transporteur national Air China dessert Vancouver à l'heure actuelle et les Lignes aériennes Canadien International ont repris récemment leur service régulier de transport de passagers et de marchandises vers la RPC.

## Annexe A

# ÉLÉMENTS CLÉS DU SUCCÈS DES ENTREPRISES CANADIENNES

Des recherches menées à la faculté d'administration de l'université Simon Fraser au cours de l'exercice 1993-1994 ont permis de déterminer les éléments clés du succès des entreprises canadiennes. Les chercheurs ont interrogé 77 entreprises canadiennes qui ont fait des affaires en Chine entre 1990 et 1992. Ils ont aussi mené des interviews approfondies auprès de dix gestionnaires chargés des activités de leur entreprise en Chine. Ces recherches ont révélé que chaque élément clé a une incidence considérable sur les ventes enregistrées par les entreprises au cours de la période visée. Ces éléments s'appliquent uniformément aux entreprises des secteurs de la haute technologie, de la fabrication, de l'exploitation des ressources naturelles et des services.

- Taille – Les grandes entreprises possédant une vaste expérience sur la scène internationale ont de meilleures chances de réussir en Chine. Ce pays n'a pas semblé le meilleur marché pour les petites entreprises qui en étaient à leurs premières armes dans le commerce international. Les petites entreprises possédant relativement peu d'expérience devraient concentrer leurs efforts sur des marchés plus semblables à celui du Canada, par exemple, les États-Unis ou le Royaume-Uni.
- Marketing – Les entreprises doivent modifier et mettre à jour fréquemment leurs pratiques de marketing. Les entreprises canadiennes sont souvent en concurrence avec des entreprises de Hong Kong, du Japon et des États-Unis, pour lesquelles le marketing est depuis longtemps un point fort.
- Mécanismes de règlement des différends – Il ne faut pas tenter de régler les différends ou les désaccords en forçant les Chinois à écouter, en soulevant les pro-

blèmes de manière directe ou en contournant les difficultés. Ces démarches semblent avoir donné de mauvais résultats.

- Capacité d'adaptation – Les milieux d'affaires chinois sont un contexte difficile pour les entreprises canadiennes. Les gestionnaires doivent être à l'affût de toutes les occasions d'apprendre des pratiques commerciales plus efficaces. Ils ne doivent pas s'attendre à avoir la vie facile.
- Procédures commerciales – Il convient d'appliquer les procédures habituelles pour négocier et exploiter une entreprise commerciale d'envergure internationale. Par exemple, on ne doit pas succomber à la corruption ou se laisser persuader par les Chinois de signer des accords sans avoir arrêté tous les détails essentiels à leur succès.
- Recours à des agents – Le personnel de vente en poste au Canada doit être mis à contribution sur le marché Chinois si l'entreprise possède peu d'expérience en Chine ou que ses ressources sont limitées. Les entreprises expérimentées doivent envisager d'établir des coentreprises avec participation en s'associant avec des partenaires chinois ou en faisant appel à des filiales appartenant en propre à la société mère. Les entreprises canadiennes doivent avoir des distributeurs établis en Chine, en particulier dans le cas des associations contractuelles (y compris les contrats de licence et de franchisage).
- Personnel local – Les entreprises devraient recruter des Chinois pour la vente, le service après-vente ou la gestion des activités sur le marché chinois.
- Recours à des intermédiaires – Les entreprises devraient avoir recours à des intermédiaires pour repérer les débouchés, établir les contacts et mener les négociations. Le rôle des intermédiaires semble particulièrement important pour faciliter les négociations en permettant aux entreprises canadiennes de déterminer les buts des négociateurs chinois et de prendre les mesures nécessaires pour comprendre et atteindre ces buts.



- Culture – Les entreprises devraient demeurer au fait de la situation politique, économique et sociale en Chine. Elles doivent distinguer les comportements habituels inhérents à la culture chinoise et les stratégies adoptées par les gens d'affaires chinois pour traiter avec les entreprises étrangères. En concentrant leurs efforts sur cet aspect, des entreprises ont pu élaborer des stratégies commerciales efficaces en Chine et améliorer leur rendement.
- Idées fausses – Les gestionnaires canadiens croyaient à tort que le fait d'établir un climat de confiance entre eux-mêmes et les Chinois permettrait d'améliorer le rendement de leur entreprise. Ils croyaient en outre, aussi à tort, que la concertation des efforts et la poursuite d'objectifs communs par eux-mêmes et leur représentant chinois aurait un effet favorable sur le rendement de leur entreprise. Ces éléments fournissent peut-être un avantage concurrentiel au Canada et aux États-Unis, mais ce ne semble pas être le cas en Chine.

## Annexe B

# PROTOCOLE À L'INTENTION DES CANADIENS

La Chine est une civilisation ancienne où les normes relatives au comportement en société sont bien ancrées. On accorde beaucoup de valeur à la courtoisie envers les invités. Toutefois, les Chinois font montre de tolérance à l'endroit des coutumes sociales des autres et ils ne s'attendent pas à ce que les visiteurs connaissent à fond les normes chinoises en matière de comportement social. En cas de doute, il est utile de se rappeler que les comportements qui constituent de bonnes manières au Canada seront presque toujours considérés comme courtois en Chine.

## Comportement en public

- En règle générale, les Chinois sont plus formalistes que les Canadiens, en particulier avec les étrangers qu'ils ne connaissent pas bien.
- La tenue en Chine est presque toujours décontractée. La plupart des Chinois portent un pantalon et une veste amples, mais les jeunes suivent de plus en plus la mode occidentale. On voit aussi de plus en plus de cadres qui portent des vêtements occidentaux.
- Les Chinois sont ponctuels. Arrivez toujours à l'heure. Le fait d'arriver en retard à un banquet est considéré comme une insulte. Si vous êtes l'hôte du banquet, vous devez arriver avant vos invités. Les banquets ne durent pas plus de deux heures et ils se terminent peu après le service des fruits.

## Titres de civilité

Le nom des Chinois se compose d'ordinaire d'une combinaison de trois caractères. Les noms de famille sont peu nombreux; de fait, il existe quelques noms de famille très répandus. Le nom de famille précède le

prénom. Si vous rencontrez dans un contexte officiel, par exemple, en faisant des affaires ou en négociant un contrat, une personne nommée Zhou Pengfei, il est préférable de toujours l'appeler monsieur, madame ou mademoiselle Zhou (prononcer «jo»). En Chinois, on dirait Xiansheng (prononcer «syen-shung»), qui signifie «monsieur», ou Nushi (prononcer «niou-sheur»), qui signifie «madame», après le nom de famille. Par exemple, monsieur Wang se dirait Wang Xiansheng et madame Wang, Wang Nushi.

## Salutations

Il suffit en règle générale de faire un signe de la tête ou de s'incliner légèrement pour saluer quelqu'un, mais une poignée de mains est aussi très acceptable. Les Chinois ont tendance à être très formalistes lorsqu'ils présentent des visiteurs et ils indiquent en entier le titre de leurs invités. Toutefois, ils évitent souvent de s'identifier eux-mêmes de manière précise.

## Repas

Il est poli de prendre de tous les plats qui sont servis. On utilise des baguettes à tous les repas et il faut les placer soigneusement sur la table après avoir mangé. Les aliments sont placés au centre de la table et la politesse veut qu'on goûte aux divers types de plats. Il faut placer les os ou les graines sur la table ou dans un plat prévu à cet effet, et non pas dans le bol de riz. Si on mange au restaurant, c'est l'hôte qui paie la facture. En général, on ne discute pas d'affaires en mangeant. Comme il est impoli de boire seul, on porte d'ordinaire un toast aux personnes assises à proximité ou à toute la table. Les invités doivent prévoir un discours court mais amical pour porter un toast à leur tour. Les personnes qui ne boivent pas d'alcool peuvent porter un toast en buvant de l'eau ou une boisson gazeuse.



## Conversation

Les Chinois préfèrent qu'on emploie l'expression «République populaire de Chine» ou simplement le mot «Chine» pour désigner leur pays. Il est très acceptable de poser des questions sur la politique ou l'économie du pays si on le fait sur un ton amical et qu'elles reflètent un intérêt pour le sujet.

La tragédie de la place Tiananmen demeure toutefois une question très délicate qu'il faut éviter d'aborder au cours d'une conversation courante.

## Attitudes à éviter

- Offrir des pourboires. Ne donnez jamais de pourboires.
- Faire des plaisanteries de mauvais goût. Évitez de formuler des remarques frivoles dans toutes les occasions officielles, notamment quand vous assistez à un banquet ou que vous portez un toast, en particulier des remarques portant sur les dirigeants politiques.
- Dire de Taïwan qu'il s'agit d'un pays. Taïwan est considérée comme une province de Chine. Vous risquez de vous faire rabrouer si vous en parlez comme d'un pays.
- Photographier du matériel militaire, prendre des photos à bord d'un avion, photographier des personnes contre leur gré. Il est recommandé de demander la permission avant de photographier des affiches apposées sur un mur. Dans tous les autres cas, les Chinois font montre d'une attitude libérale en ce qui touche la photographie.
- Changer des devises. Résistez à la tentation de changer des devises ou des certificats en devises sans emprunter la filière officielle. Cette pratique est strictement interdite par la loi chinoise.
- Accorder des faveurs. Refusez poliment si un étranger sollicite une faveur, par exemple, s'il vous demande d'acheter pour lui des marchandises en devises fortes.

- Se montrer impoli. Efforcez-vous de cultiver votre patience. Le rythme de vie est lent en Chine et la brusquerie n'activera pas les choses. De fait, elle a d'ordinaire l'effet contraire.
- Adopter un comportement antisocial. Les comportements indisciplinés, bruyants et obscènes attribuables à l'alcool ou les tempéraments exaltés sont en règle générale mal accueillis, mais les Chinois aiment boire raisonnablement et faire des plaisanteries de bon goût dans les banquets, où le comportement est toujours modéré.

## Coutumes commerciales et sociales

Le département des sciences politiques de l'université Carleton a récemment mené une étude portant sur la culture des milieux d'affaires chinois. Les chercheurs en sont arrivés aux conclusions suivantes :

- En Chine, on accorde une importance primordiale à l'entreprise, alors qu'en Amérique du Nord, c'est d'ordinaire le produit qui est considéré comme le plus important. Puisque la plupart des entreprises nord-américaines sont très peu connues auprès des Chinois, ces derniers se servent du processus de négociation pour obtenir de plus amples renseignements à votre sujet.
- Établissez un climat de confiance avant de discuter des détails d'un marché. La confiance repose sur les relations personnelles établies avec les partenaires commerciaux ainsi que sur la perception de la stabilité et de la permanence de l'autre organisation ou entreprise. Ne sous-estimez pas l'intérêt d'être présenté à votre interlocuteur par un intermédiaire qui a déjà acquis sa confiance.
- Les Chinois apprécient qu'un haut dirigeant de l'entreprise prenne part aux négociations. La présence d'un cadre supérieur est considérée comme une garantie d'exécution et une marque de respect.
- Les repas de banquet sont un aspect indispensable du commerce avec les Chinois. En règle générale, c'est la partie à l'origine de la transaction qui organise le

banquet. Ne sous-estimez pas l'importance de détails tels que les prix au menu du restaurant, l'ambiance, le service et le rôle de l'hôte à ces dîners.

- Dans le cadre des négociations, une grande souplesse en ce qui touche les prix est considérée comme un important indicateur de confiance. Présentez séparément les produits, les travaux de mise en place, la formation, le service et le soutien technique. Fixez un prix pour chaque élément.
- Attendez-vous à recevoir des demandes de commissions d'agent et de ristournes.
- Les Chinois font souvent appel aux relations personnelles qu'ils entretiennent avec des personnes occupant un poste d'autorité pour régler les questions relatives à la réglementation nébuleuse. Vos partenaires chinois devraient être non seulement capables de négocier en votre nom avec les autorités en ce qui concerne la réglementation mais devraient aussi être disposés à le faire.
- Les Chinois sont très mal à l'aise s'ils doivent refuser de conclure un marché. Si votre interlocuteur durcit subitement sa position ou qu'il impose des exigences impossibles à satisfaire, c'est peut-être un signe que le marché n'est pas possible. Il agit peut-être ainsi pour vous inciter à vous retirer. En pareil cas, ne tentez pas de l'embarrasser en dévoilant son jeu. Si vous mettez fin aux négociations poliment, vous pourriez en être récompensé un jour.

## **Accueil de délégations chinoises et élaboration de présentations**

- Il est important de présenter officiellement tous les membres de la délégation. L'échange des cartes professionnelles constitue un élément essentiel du protocole commercial. Efforcez-vous de toujours présenter votre carte professionnelle en la tenant des deux mains pour témoigner votre respect à votre interlocuteur, en particulier s'il s'agit du responsable de la délégation.



- Dans la mesure du possible, faites traduire votre carte professionnelle en chinois ou, à tout le moins, demandez à une personne qui parle chinois (mandarin) de traduire votre nom de famille ou de l'inscrire en caractères chinois sur votre carte, près de la mention de votre nom en français ou en anglais.
- Souhaitez brièvement la bienvenue aux membres de la délégation et présentez chacun de vos employés. Le responsable de la délégation fera de même.
- Au moment d'élaborer une présentation, prévoyez à peu près le même temps pour l'interprétation. Parlez clairement en ralentissant légèrement votre débit et faites une pause après deux ou trois phrases pour permettre à l'interprète de donner une traduction exacte.
- Dans la mesure du possible, servez-vous de cartes, de graphiques et d'acétates pour illustrer les points essentiels. Il est très utile de faire traduire en chinois un document présentant vos idées clés et d'en remettre une copie aux membres de la délégation.
- Les documents écrits sont importants. Si les membres de la délégation ne comprennent pas le français ou l'anglais, ils les feront traduire à leur retour en Chine par une personne de leur entreprise.
- La personne qui reçoit les membres d'une délégation pour un repas doit veiller à ce que l'invité le plus important soit assis immédiatement à sa droite et à ce que le deuxième en importance se trouve à sa gauche. L'interprète devrait s'asseoir immédiatement à la droite du responsable de la délégation.
- Bien qu'un nombre accru de produits laitiers commencent à être acceptés en Chine, il est recommandé en règle générale d'éviter le fromage, les sauces à la crème, le lait et le beurre si on doit choisir un repas de tradition occidentale.

## Voyages d'affaires en Chine

- Soyez conscient des différences culturelles et faites un effort d'adaptation dans les relations personnelles et commerciales.
- Efforcez-vous de bien comprendre la complexité des «guanxi» ou «contacts personnels». Il peut parfois s'agir simplement d'échanges entre deux parties qui ont établi cette relation. Assurez-vous d'établir des «guanxi» de façon judicieuse et de respecter les coutumes locales.
- Ne négligez pas l'importance du statut dans les relations interpersonnelles. Traitez avec déférence les personnes qui sont plus âgées que vous ou occupent un poste supérieur au vôtre et avec égards celles qui se trouvent à un niveau inférieur.
- Au cours des négociations commerciales, mettez l'accent sur l'association à long terme qui pourrait découler d'une relation commerciale. Ne précipitez pas les négociations en concentrant votre attention uniquement sur la signature du contrat.
- Il arrive souvent que les Chinois ne ménagent aucun effort pour en arriver à un consensus dans la prise d'une décision. Comme il faut souvent beaucoup de temps pour atteindre un consensus, les gens d'affaires canadiens doivent cultiver leur patience et leur persévérance.

## Annexe C

# CONSEIL COMMERCIAL CANADA-CHINE

Le Conseil commercial Canada-Chine (CCCC) a été créé en 1978 pour faire la promotion du commerce et des investissements entre le Canada et la République populaire de Chine.

Cet organisme privé sans but lucratif a pour mandat de stimuler et de soutenir le commerce des produits et des services, les investissements et le transfert de technologie; de favoriser la croissance économique ainsi que le resserrement des relations entre le Canada et la Chine; de fournir aux entreprises une aide pratique et ponctuelle; et de représenter les gens d'affaires canadiens auprès des autorités et du grand public en ce qui touche les relations entre le Canada et la Chine.

Cet organisme, qui regroupe plus de 140 entreprises de divers milieux canadiens, n'a aucun lien de dépendance envers les gouvernements canadien et chinois. Dirigé par un conseil d'administration composé de 25 membres, le Conseil a établi son siège social à Toronto et a une succursale à Beijing. Une nouvelle succursale a ouvert ses portes à Vancouver en mars 1994. Les activités quotidiennes du Conseil sont prises en charge par une équipe de 14 professionnels et d'employés de soutien. Ceux-ci possèdent des compétences dans les domaines de la commercialisation des exportations, de la consultation commerciale, des négociations de coentreprises et de la promotion du commerce. De plus, tous les bureaux du Conseil peuvent offrir les services de recherche, de traduction et d'interprétation.



En Chine, le Conseil offre à ses membres les services suivants :

- représentation permanente à Beijing axée sur le marketing dynamique de produits et de services au nom des entreprises canadiennes membres;
- participation active aux discussions techniques et aux négociations commerciales, soutien après la signature des contrats et contacts avec les acheteurs et utilisateurs chinois;
- préparation d'études de marché pour les entreprises canadiennes qui souhaitent réaliser des ventes, effectuer des achats ou établir une coentreprise sur le marché chinois;
- services d'interprétation et de traduction sur place pour les gens d'affaires canadiens pendant leurs négociations.

Au Canada, les membres du Conseil bénéficient de plusieurs avantages :

- renseignements commerciaux sur des débouchés précis en matière de commerce extérieur et d'investissements et renseignements généraux sur des partenaires commerciaux potentiels;
- possibilité de rencontrer des intervenants clés des milieux d'affaires chinois en visite au Canada par l'entremise de divers réseaux et sur des tribunes privées;
- promotion des intérêts des membres sur des questions déterminantes concernant le commerce extérieur et les investissements étrangers, grâce à des contacts réguliers avec divers organismes du gouvernement canadien;
- accès à Canada China Business Forum, seule revue canadienne à diffuser de l'information sur les milieux d'affaires chinois.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les services offerts par le Conseil, prière de communiquer avec un de ses bureaux.

**Bureau de Toronto** : 110 Yonge Street, Suite 802 Toronto (Ontario) M5C 1T4. Tél. : (416) 954-3800; téléc. : (416) 954-3806.

**Bureau de Vancouver** : Suite 2600, 515 West Hastings Street, SFU at Harbour Centre, Vancouver (C.-B.) V6B 5K3. Tél. : (604) 291-5190; téléc. : (604) 291-5112.

**Bureau de Beijing** : CITIC Building, Suite 18-2, 19 Jianguomenwai Street, Beijing 100004, China. Tél. : (861) 512-6120 ou (861) 500-2255, poste 1820, 1821 ou 1822; téléc. : (861) 512-6125.

## Annexe D

# CONTACTS UTILES

## Délégués commerciaux

Les délégués commerciaux en poste dans les missions à l'étranger et aux Centres de commerce international au Canada peuvent fournir de précieux renseignements concernant les exportations à destination de la RPC. Lorsque vous communiquez avec un délégué commercial, veuillez lui fournir un bref profil de votre entreprise en prenant soin d'indiquer l'adresse ainsi que les numéros de téléphone et de télécopieur. Transmettez-lui aussi un document décrivant le produit que vous souhaitez vendre et indiquez deux ou trois arguments clés pour la vente de ce produit sur le marché cible. Divers autres renseignements pourraient aider le délégué commercial à bien cerner vos objectifs en matière d'exportation, par exemple :

- liste des pays où vous exportez déjà et compte rendu des résultats obtenus;
- mode de distribution envisagé (par exemple, distribution directe ou par l'intermédiaire d'un agent ou encore d'un distributeur);
- structure de prix envisagée;
- description détaillée des caractéristiques, de l'expérience et des antécédents d'un bon agent pour votre produit;
- liste de cinq ou six points clés concernant votre entreprise susceptibles d'intéresser les agents potentiels (par exemple, politiques en matière de service, de soutien et de formation des agents);
- marques, dénomination sociale et emplacement des bureaux de vos principaux concurrents;
- ventes prévues pour les trois prochaines années et liste aussi détaillée que possible des principaux secteurs cibles et clients potentiels.



## BUREAUX DU GOUVERNEMENT DU CANADA EN CHINE

### 1. BEIJING

Ambassade du Canada  
19 Dong Zhi Men Wai Street  
Chao Yang District, Beijing  
République populaire de Chine, 100600  
Tél. : (011-86-1) 532-3536  
Télé. : (011-86-1) 532-4072  
Télex : (85) 22717 (CANAD CN)

L'ambassade offre un vaste éventail de services, notamment de l'information sur les conditions du marché, les pratiques commerciales et les débouchés; des renseignements précis sur des secteurs prioritaires en Chine, par exemple, l'agriculture, les forêts, les télécommunications, l'électricité, les mines et les produits pétrochimiques; la possibilité de rencontrer des représentants du gouvernement chinois et des gens d'affaires; l'organisation d'expositions et de missions commerciales. Les exportateurs potentiels ont tout intérêt à transmettre à l'ambassade de la documentation portant sur leur entreprise et des renseignements sur leurs produits et leur échelle de prix. Les personnes qui envisagent de se rendre en Chine pour faire des affaires devraient informer l'ambassade de leur itinéraire longtemps à l'avance.

### 2. SHANGHAI

Consulat général du Canada  
American International Centre at Shanghai Centre  
West Tower, Suite 604, 1376 Nanjing Xi Lu  
Shanghai, République populaire de Chine, 200040  
Tél. : (011-86-21) 279-8400  
Télé. : (011-86-21) 279-8401  
Télex : (85) 33608 (CANAD CN)

Le territoire du consulat général du Canada à Shanghai englobe cette ville ainsi que les provinces de Jiangsy, Zhijiang, Anhui et Jiangxi. Cette région compte plus 200 millions d'habitants et elle génère 22 % du produit industriel national. L'est de la Chine est depuis toujours la région la plus industrialisée du pays. Shanghai, en particulier, a tiré parti des initiatives stratégiques mises en oeuvre par le gouvernement central pour entreprendre un ambitieux programme de revitalisation urbaine et portuaire en vue de demeurer ainsi l'élément moteur du développement économique national. Cette revitalisation entraînera une croissance des industries axées sur les exportations, des institutions financières et des projets d'infrastructure de grande envergure, en particulier un métro, une centrale thermique et un projet dans le domaine des télécommunications. Le financement provient en partie de la Banque asiatique de développement et de la Banque mondiale et divers débouchés s'offrent aux entreprises canadiennes. Jiangsy et Zheijiang sont dotées d'infrastructures bien développées, mais l'économie des deux provinces continentales d'Anhui et de Jiangxi repose depuis toujours sur l'agriculture.

Le consulat a établi un vaste réseau de contacts dans toute la région et il peut vous permettre de communiquer rapidement avec les organisations industrielles et gouvernementales aux paliers provincial et municipal et dans tous les grands secteurs industriels.

### 3. GUANGZHOU

Consulat du Canada

Adresse à déterminer

Le Canada ouvrira un bureau commercial à Guangzhou au cours du deuxième semestre de 1994.

## 4. HONG KONG

Commissariat du Canada  
 11th -14th Floors, One Exchange Square  
 8 Connaught Place, Hong Kong, Hong Kong  
 Tél. : (011-852) 847-7478  
 Téléc. : (011-852) 847-7436  
 Télex : 73391

Le bureau du Commissariat du Canada à Hong Kong s'occupe des relations commerciales pour quatre provinces du sud de la Chine, à savoir Guangdong, Fujian, Guangxi et Hainan. On trouve à Hong Kong un grand nombre d'agents expérimentés qui connaissent bien les pratiques commerciales nord-américaines et chinoises. Par ailleurs, étant donné que des dizaines de sociétés commerciales et de banques sous contrôle chinois sont présentes à Hong Kong et que la plupart des investissements étrangers dans les zones économiques spéciales proviennent de cette île, les entreprises canadiennes ont tout intérêt à considérer Hong Kong comme un tremplin pour accéder au marché chinois. De nombreuses entreprises et institutions financières canadiennes ont ouvert à Hong Kong des bureaux qui desservent non seulement ce florissant marché de biens et services mais aussi le marché chinois.

## CONTACTS UTILES AU CANADA

Agence canadienne de développement international (ACDI)  
 Direction générale de la coopération industrielle  
 Bureau de l'Asie  
 200, promenade du Portage  
 Hull (Québec)  
 K1A 0G4  
 Tél. : (819) 997-7901  
 Téléc. : (819) 953-5024

Société pour l'expansion des exportations (SEE)  
 151, rue O'Connor  
 Ottawa (Ontario)  
 K1P 5T9  
 Tél. : (613) 598-2500  
 Téléc. : (613) 598-2503  
 Télex : 053-4136



**Corporation commerciale canadienne (CCC)**

50, rue O'Connor, 11e étage

Ottawa (Ontario)

K1A 0S6

Tél. : (613) 996-0034

Télec. : (613) 995-2121

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
(MAECI)**Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNC)**

Bureau de la Chine

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Tél. : (613) 992-7359

Télec. : (613) 943-1068

## CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

## Centre de commerce international

Scotia Tower

900 - 650 West Georgia Street

P.O. Box 11610

Vancouver (C.-B.)

V6B 5H8

Tél. : (604) 666-0434

Télec. : (604) 666-8330

## Centre de commerce international

Canada Place

9700 Jasper Avenue, Suite 450

Edmonton (Alberta)

T6J 4C3

Tél. : (403) 495-2944

Télec. : (403) 494-4507

## Centre de commerce international

8th Floor, 330 Portage Avenue

P.O. Box 981

Winnipeg (Manitoba)

R3C 2V2

Tél. : (204) 983-8036

Télec. : (204) 983-2197

## Centre de commerce international

Tour de la bourse

800, place Victoria, bureau 3800

Case postale 247

Montréal (Québec)

H4Z 1E8

Tél. : (514) 283-8185

Télec. : (514) 283-8789

Centre de commerce international  
1801 Hollis Street  
P.O. Box 940, Station M  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-7540  
Télé. : (902) 426-2624

Centre de commerce international  
Confederation Court Mall  
134 Kent Street, Suite 400  
P.O. Box 1115  
Charlottetown (Î.P.-É.)  
C1A 7M8  
Tél. : (902) 566-7400  
Télé. : (902) 566-7450

Centre de commerce international  
The S.H. Cohen Building, Room 401  
119 - 4th Avenue South  
Saskatoon (Saskatchewan)  
S7K 5X2  
Tél. : (306) 975-5315  
Télé. : (306) 975-5334

Centre de commerce international  
4th Floor Dominion Public Bldg  
One Front Street West  
Toronto (Ontario)  
M5J 1A4  
Tél. : (416) 973-5053  
Télé. : (416) 973-8161

Centre de commerce international  
Assumption Place  
770 Main Street  
P.O. Box 1210  
Moncton (N.-B.)  
E1C 8P9  
Tél. : (506) 851-6452  
Télé. : (506) 857-6429

Centre de commerce international  
90 O'Leary Avenue  
P.O. Box 8950  
St. John's (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Tél. : (709) 772-5511  
Télé. : (709) 772-2373

## BANQUES MULTILATÉRALES DE DÉVELOPPEMENT

Pour obtenir des renseignements sur la Banque asiatique de développement :

Ambassade du Canada  
Division commerciale  
9th Floor, Allied Bank Centre  
6754 Ayala Avenue  
Makati, Metro Manila  
Philippines 3117  
Tél. : (63-2) 815-9536 à 41  
Télec. : (63-2) 815-9595  
Télex : (75) 63676 (DOMCAN PN)

Pour obtenir des renseignements sur le Groupe de la Banque mondiale :

Ambassade du Canada  
Conseiller  
Bureau de liaison avec les institutions financières internationales  
501 Pennsylvania Ave. NW  
Washington, DC 20001  
Tél. : (202) 682-7719  
Télec. : (202) 682-7726



## Annexe E

# RENSEIGNEMENTS SUR LES HÔTELS DES GRANDES VILLES

## Beijing

CATÉGORIE DE LUXE (CINQ ÉTOILES ET QUATRE ÉTOILES)

China World Hotel, établissement cinq étoiles.  
Adresse : 1 Jianguomenwai Avenue, Da Bei Yao, Beijing. À 40 minutes de l'aéroport; à proximité de l'ambassade du Canada et du centre-ville. Tél. service des ventes : 505-2266 et réservations : 505-2266, poste 31 ou 505-3555; téléc. service des ventes : 505-0828 ou 505-3178, réservations : 505-4323. Nombre de chambres : 749. Tarif habituel : 220 \$ US; tarif du CCCC : 145 \$ US. Centre de bureautique ouvert jour et nuit. Centre de conditionnement physique complet comprenant piscine. Plusieurs restaurants de cuisine cantonaise, japonaise et française et buffet. Service de navette entre l'hôtel et l'aéroport trois fois par jour.

Holiday Inn Lido Beijing, établissement quatre étoiles.  
Adresse : Jichang Road, Jiangtai Road, Beijing. À 15 minutes de l'aéroport, à 20 minutes du centre-ville et à 15 minutes de l'ambassade du Canada. Service de navette entre l'hôtel et le centre-ville (gratuit) 16 fois par jour et entre l'hôtel et l'aéroport (tarif : 15 unités de change par personne pour chaque trajet) 8 fois par jour. Tél. service des ventes : 437-6688, poste 2877 et réservations : 437-6688, poste 613; téléc. : service des ventes : même numéro que le tél. et réservations : 437-6237 ou 437-6540. Nombre de chambres : 1 000, sans compter les appartements. Tarif habituel : 75 \$ US; tarif du CCCC : 60 \$ US. Centre de bureautique complet ouvert jour et nuit. Centre de conditionnement

physique et aménagements récréatifs comprenant piscine, sauna et salle de quilles. Plusieurs restaurants de cuisine chinoise et italienne ainsi que de mets typiques de l'Asie du Sud-Est.

Hotel Beijing-Toronto (Jinglun), établissement quatre étoiles. Adresse : 3, Jianguomenwai Da Jie, Beijing. À proximité du Jianguo Hotel. Tél. service des ventes : 500-2266, poste 8129 ou 8131 et réservations : 500-2266, poste 8143 ou 8144; téléc. service des ventes : même numéro que le tél. et réservations : 500-2022 ou 500-2849. Tarif habituel : 120 \$ US; tarif du CCCC : 95 \$ US. Centre de bureautique complet ouvert de 7 h à 23 h. Aménagements récréatifs comprenant piscine intérieure, mini-golf intérieur, salle de billard et club de karaoke. Plusieurs restaurants de cuisine cantonaise, singapourienne, japonaise et occidentale. Service de navette entre l'hôtel et l'aéroport trois fois par jour.

#### CATÉGORIE SUPÉRIEURE (TROIS ÉTOILES)

Beijing Asia Hotel, établissement trois étoiles. Adresse : 8, Xinzhong Xi Jie, Gongti Bei Lu, Beijing. À proximité du Stade des travailleurs et du quartier diplomatique. À 30 minutes en voiture de l'aéroport, à 15 minutes en voiture de la gare de Beijing et à 5 minutes à pied de la station de métro la plus près. Nombre de chambres : 298. Tarif habituel : 56 \$ US; hiver : 49 \$ US; haute saison : 63 \$ US. Tél. : 01-500-7788; téléc. : 01-500-8091. Centre de bureautique complet. Six salles de réunion. Salon de coiffure et d'esthétique, parc de stationnement, centre commercial, centre de conditionnement physique, bureau de location et bureau de vente de billets pour les principales attractions. Plusieurs restaurants de cuisine chinoise et coréenne ainsi qu'un restaurant à service rapide.

Novotel Beijing, établissement trois étoiles. Adresse : 88, Dengshikou, district Dongcheng, Beijing. Au centre-ville; à proximité de la Cité interdite, du musée du palais et de la place Tiananmen. Tél. : 86-1-513-8822; téléc. : 861-513-9088. Nombre de chambres et de suites : 310. Air climatisé, chauffage central, mini-bar, automatique direct, télévision couleur. Tarif habituel : de 55 à 60 \$ US. Centre de bureautique doté d'un ordinateur, d'un télécopieur et d'un photocopieur. Service de secrétariat et de traduction. Centre de conditionnement physique comprenant bain de vapeur, sauna et gymnase. Plusieurs restaurants de cuisine thaïlandaise, cantonaise et internationale.

## SHANGHAI

CATÉGORIE DE LUXE (CINQ ÉTOILES ET QUATRE ÉTOILES)

Portman Shangri-La, établissement cinq étoiles. Adresse : 1376, Nanjing Xi Lu, Shanghai. À proximité du centre d'exposition de Shanghai, à 45 minutes de l'aéroport et à quelques minutes du consulat général du Canada. Tél. service des ventes et réservations : 021-279-8888; téléc. service des ventes : 021-279-8887 et réservations : 021-279-8999. Tarif habituel : 170 \$ US; tarif du CCCC : 136 \$ US. Centre de conditionnement physique comprenant piscine, tennis, squash, golf intérieur et sauna. Centre de bureautique complet ouvert jour et nuit. Bureau de poste et comptoir DHL. Bureau de vente de billets pour les principales sociétés aériennes internationales. Restaurants de cuisine chinoise, japonaise, thaïlandaise et occidentale. Service de navette entre l'hôtel et l'aéroport six fois par jour.

Hotel Sofitel Hyland Shanghai, établissement quatre étoiles. Adresse : 505, Nanjing Road East, Shanghai. À proximité du centre-ville. Tél. service des ventes : 021-320-5888, poste 4469 et réservations : 021-



320-5888, poste 4285 ou 021-320-7439; téléc. service des ventes : 021-320-4088 et réservations : 021-320-7762. Centre de conditionnement physique comprenant sauna, Jacuzzi, salle de massage et gymnase. Centre de bureautique doté d'un ordinateur, d'un télécopieur et d'un photocopieur ouvert de 7 h à 23 h. Service de navette entre l'aéroport uniquement pour les clients en provenance de Hong Kong. Restaurants de cuisine locale, cantonaise et occidentale.

#### CATÉGORIE SUPÉRIEURE (TROIS ÉTOILES)

Dong Hu Hotel, établissement trois étoiles. Adresse : 167 Xindonglu, Shanghai. Au centre-ville. Tél. services des ventes et réservations : 021-436518 ou 021-434-4679; téléc. : 021-433-1275. Deux centres de bureautique dotés d'un télécopieur, d'un télex, d'un télégraphe et d'un photocopieur ouverts de 8 h à 22 h. Service de secrétariat, de messagerie et de poste. Centre de conditionnement physique comprenant piscine, tennis et salle d'échecs. Restaurants de cuisine cantonaise et sichuannaise.

International Hotel, établissement trois étoiles. Adresse : 170 Nanjing Xi Lu, Shanghai. Au centre-ville. Tél. service des ventes et réservations : 021-327-5225; téléc. : 021-327-6958. Centre de bureautique doté d'un télécopieur, d'un télex et d'un photocopieur ouvert de 8 h à 23 h. Service de navette entre l'hôtel et l'aéroport trois fois par jour. Restaurants de cuisine pékinoise, cantonaise et occidentale.

## SHENZHEN

#### CATÉGORIE DE LUXE (CINQ ÉTOILES ET QUATRE ÉTOILES)

Shangri-La Hotel (à Shenzhen), établissement cinq étoiles. Adresse : East side, Railway Station, Jianshe Road, Shenzhen. À proximité du centre-ville. Navette

gratuite entre l'hôtel et la gare. Tél. service des ventes : (86-755) 223-0888 et réservations : (86-755) 225-0585; téléc. service des ventes : (86-755) 220-3120 ou 225-0511. Centre de bureautique complet ouvert de 8 h à 22 h. Centre de conditionnement physique comprenant piscine extérieure, sauna, bain de vapeur, Jacuzzi, salle de massage et gymnase. Restaurants de cuisine cantonaise et asiatique et buffet. Boutique de cadeaux, salon de coiffure et d'esthétique et centre commercial.

Shenzhen Sunshine Hotel, établissement cinq étoiles. Adresse : 1 Jia Bin Road, Shenzhen. Au centre-ville, à 1 heure de l'aéroport. Tél. service des ventes : 0755-223-3888; téléc. : 0755-222-6719. Centre de bureautique doté d'un télécopieur, d'un télex et d'un photocopieur ouvert de 8 h à 22 h. Service de secrétariat et de poste. Restaurants de cuisine cantonaise, chaozhou (locale) et occidentale.

#### CATÉGORIE SUPÉRIEURE (TROIS ÉTOILES)

Bamboo Garden Hotel, établissement trois étoiles. Adresse : 29 Dongmen Bei Lu, Shenzhen. À proximité de la ville. Tél. service des ventes et réservations : 0755-553-3138; téléc. : 0755-553-4835. Centre de bureautique doté d'un télécopieur, d'un télex et d'un photocopieur ouvert de 8 h à 22 h. Service de secrétariat et de messagerie. Centre de conditionnement physique comprenant tennis de table, salle de quille, sauna, etc. Restaurant de cuisine sichuannaise, cantonaise, chaozhou (locale) et française.

City Hotel, établissement trois étoiles. Adresse : 2, Wenjin Lu, Shenzhen. Au centre-ville; à 45 minutes de l'aéroport. Tél. service des ventes et réservations : 0755-222-7860; téléc. : 0755-222-2765. Centre de bureautique ouvert de 8 h à minuit. Service de photocopie, de secrétariat, de traduction, de poste et de messagerie. Navette entre l'hôtel et la gare toutes les heures.

Centre de conditionnement physique comprenant sauna, squash et piscine. Restaurant de cuisine locale et occidentale.

## GUANGZHOU

CATÉGORIE DE LUXE (CINQ ÉTOILES ET QUATRE ÉTOILES)

Garden Hotel Guangzhou, établissement cinq étoiles. Adresse : 368, Huan Shi Dong Lu, Guangzhou. Au centre-ville; à 25 minutes de l'aéroport et à 5 minutes de la gare. Tél. service des ventes et réservations : 020-333-8989; téléc. service des ventes : 020-332-4539. Centre de bureautique complet ouvert jour et nuit. Succursale de la Banque de Chine et agence de voyages sur place. Centre de conditionnement physique comprenant piscine, sauna, salle de quilles, tennis et squash. Service de navette entre l'hôtel et l'aéroport ainsi que la gare. Salon de coiffure et d'esthétique, parc de stationnement et garderie. Restaurants de cuisine cantonaise, sichuannaise, pékinoise et occidentale.

CATÉGORIE SUPÉRIEURE (TROIS ÉTOILES)

Aiqun Hotel, établissement trois étoiles. Adresse : 113 Yan Jiang Xi Lu, Guangzhou. Tél. : 020-886-6668; téléc. : 020-888-3519. Centre de bureautique ouvert de 9 à minuit. Restaurants de cuisine cantonaise et chaozhou (locale). Café-restaurant.

Holiday Inn City Centre Guangzhou, établissement trois étoiles. Adresse : 28 Guangming Lu, Overseas Chinese Village, Huanshi East, Guangzhou. Au centre-ville; à 20 minutes de l'aéroport en taxi. Tél. réservations : 020-7766999 et centre de bureautique : 020-776-0154; téléc. : 020-775-3126. Centre de bureautique complet ouvert jour et nuit. Salle de théâtre et autres installations de divertissement. Service de navette entre l'hôtel et la gare. Restaurants de cuisine cantonaise, chaozhou (locale) et occidentale.



Nota : Les tarifs indiqués ne comprennent ni les frais de service de 15 % ni la taxe spéciale de 1 \$ US par jour par chambre imposée par le gouvernement de Beijing pour la construction. Les montants indiqués sont fournis sous réserve de toute modification.

\*\*\* Les renseignements sur les hôtels ont été recueillis et compilés par le bureau de Beijing du Conseil commercial Canada-Chine (CCCC).

## Annexe F

# GLOSSAIRE/SIGLES

**ACDI** Agence canadienne de développement international

**Entreprise conjointe axée sur le commerce de compensation**

Coentreprise où le partenaire étranger (canadien) accepte de recevoir un certain pourcentage des biens produits en contrepartie de son apport en capital ou en savoir-faire au bénéfice de la Chine. Ces biens ne peuvent être vendus sur le marché chinois.

**MAECI** Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (du Canada)

**Plan quinquennal**

Plan et prévisions économiques établis tous les cinq ans environ par le gouvernement chinois. Le parti communiste, qui venait alors tout juste d'être créé, a établi le premier plan quinquennal. Celui-ci portait sur la période comprise entre 1956 et 1961.

**RPC** République populaire de Chine

**SEE** Société pour l'expansion des exportations

## Annexe G

# ENTREPRISES CANADIENNES EN CHINE

**A.H. Lundberg Equipment Ltd.**  
Room 1561, Office Tower  
New Century Hotel  
6 Southern Road  
Capital Gym  
Beijing, 100046  
Tél. : 849-2170  
Télé. : 849-2171  
Repr. : M. Paul Choi

**A.H. Lundberg Equipment Ltd.**  
Bldg. 5, Hong Qiao Villa  
1900 Hong Qiao Road  
Shanghai, 200335  
Tél. : 242-8572, poste 5005  
Télé. : 242-6688  
Repr. : M. Paul Choi

**Asianada International Group Ltd.**  
Suite 20203, Beijing Friendship  
Hotel  
3 Baishi qiao Lu  
Beijing, 100873  
Tél. : 849-8888, poste 20264  
Télé. : 849-9406  
Repr. : M. Henry Wang

**Babcock & Wilcox Ltd.**  
Ba Jiao Cun, Shijingshan District  
P.O. Box 4354  
Beijing, 100043  
Tél. : 886-2244  
Télex : 22083 BBW CN  
Télé. : 886-1336  
Repr. : M. David KW Lee  
M. Ron Hurst

**Banque Canadienne Impériale de  
Commerce**  
International Club, Room  
201/202  
Beijing, 100004  
Tél. : 532-3164  
Télex : 22623 CIBCB CN  
Télé. : 532-5385  
Repr. : M. Guo Zhong Hua

**Banque de Montréal**  
Scite Tower, Suite 707  
22 Jianguomenwai Ave.  
Beijing, 100004  
Tél. : 512-3441  
Télex : 211109 BMBJ CN  
Télé. : 512-3442  
Repr. : M. Roger K.K. Heng

**Banque de Montréal**  
Room 2603, North Tower  
Guangzhou World Trade Centre  
371-375 Huan shi Lu  
Guangzhou, Guangdong 510065  
Tél. : (86-20) 778-1982  
Télé. : (86-20) 778-4893  
Repr. : M. Roger Heng

**Banque de Nouvelle-Écosse**  
Suite 1205-06  
China World Trade Centre  
1 Jianguomenwai Ave.  
Beijing, 100004  
Tél. : 505-0552 ou 505-0553,  
poste 1205  
Télex : 20443 BNSBK CN  
Repr. : M. Guo Bo Hua

**Banque de Nouvelle-Écosse**  
Unit 2206, North Tower  
Guangzhou World Trade Centre  
371-375 Huan Shi Dong Road  
Guangzhou, Guangdong  
Tél. : (86-20) 778-2478  
Télé. : (86-20) 777-0438  
Repr. : M. Kenneth Lam

**Banque Royale du Canada**  
Suite 618-620  
China World Trade Centre  
China World Trade Tower  
1 Jianguomenwai Ave.  
Beijing, 100004  
Tél. : 505-0358  
Télex : 22586 ROYBJ CN  
Télé. : 505-4206  
Repr. : M. Jack Zhao



**Banque Royale du Canada**

Hotel Equatorial, Shanghai  
65 Yanan Road West  
Shanghai 200040  
Tél. : (21) 279-1688,  
poste 7625/26  
Télec. : (21) 253-9564

**Banque Royale du Canada**

1208 East Block  
International Commercial Bldg.  
Shenzhen, 518006  
Tél. : 228-826  
Repr. : M. Gin Tse

**Beijing Xinghua Lubetec  
Chemical Products Co Ltd**

Room 202, 201  
8 Huixindongjie  
Chaoyang District  
Beijing, 100029  
Tél. : 422-3331,  
poste 170  
Télec. : 422-3331,  
poste 185  
Repr. : Shi Kang Lei

**Bombardier**

a/s Boeing China Inc.  
Beijing Hotel, Room 1715  
Beijing  
Tél. : 513-8545 ou 513-7766,  
poste 1715  
Télex : 22426 BHCTL CN  
Télec. : 513-7842, poste 171  
Repr. : Mme Linda Tsui

**Brachman McKay U.S.A. &  
Canada**

Information Centre  
Suite 1530, Beijing New Century  
Hotel  
6 Southern Road, Capital Gym  
Beijing  
Tél. : 849-1366  
Télec. : 849-1365  
Repr. : Mme Mary Huang

**Brimeland Co Ltd.**

Ji Men Hotel, Room 324  
Hai Dian District  
Xue Yuan Lu, Huang Ting Zi  
Beijing  
Tél. : 201-2211  
Télex : 222325 JMH CN  
Télec. : 201-5355  
Repr. : M. Edward Choi

**Brimeland Co Ltd.**

Rui Jin Building, Room 1906  
205 Mao Ming Nan Lu  
Shanghai  
Tél. : 433-1518 ou 433-3874  
Télex : 33919 BTHRD CN  
Télec. : 433-1482  
Repr. : M. David Chow

**Brimeland Co Ltd.**

Hyatt Tianjin, Room 608  
Jie Fang Road, North  
Tianjin,  
Tél. : 310-021  
Repr. : M. Yu Ihi Fei

**Brownies**

**Beijing Brownies Food Ltd.**  
24 Jian Wai Da Jie  
Beijing, 100022  
Tél. : 515-8902 ou 515-0133  
Télec. : 515-0103  
Repr. : M. Ward Rogers  
C-Tran Development Inc.  
Room 706, Chang Fu-Gong  
Office Building  
Jianguomenwai Avenue  
Beijing, 100022  
Tél. : 513-9221 ou 513-0812  
Télex : 22406 SAICI CN  
Télec. : 513-7656  
Repr. : M. Peter Wong

**Conseil commercial Canada-  
Chine**

Suite 18-02, CITIC Building  
19 Jianguomenwai Avenue  
Beijing, 100004  
Tél. : 512-6120 ou 500-2255,  
poste 1820 ou 1822  
Télex : 22929 CCTC CN  
Télec. : 512-6125  
Repr. : M. Luc Desmarais  
Mme Nancy Lu

**Canadian Fracmaster Ltd.**

15th Floor, Shengli Hotel  
3 Bai Sha Tan,  
Changping Lu  
Deshengmen Wai  
Beijing, 100083  
Tél. et téléc. : 203-1116 ou  
203-1083  
Repr. : M. Joe Guo

**Canadian Services Ltd.**

Room 1111, Beijing Hotel  
Beijing, P.R.C. 100004  
Tél. : 513-7766, poste 1111  
Télex : 22426 BHCTL CN  
Télé. : 513-7842  
Repr. : S. C. Hoi

**Canspec Group Inc.**

Room 1402, Building B.  
Haiyuan International Apt.  
Asian Games Village  
Beijing  
Tél. : 499-1348  
Repr. : M. Wang Xun

**CBC National Television News**

7-1-53 Jianguomenwai  
Beijing, 100020  
Tél. : 532-1510 (bureau)  
532-3754 (domicile)  
Télex : 22309 NORBC  
Télé. : 532-4823  
Repr. : M. Patrick Brown,  
correspondant

**CGE**

a/s General Electric  
International Club  
Beijing  
Tél. : 532-5888 ou 532-2491  
Télex : 210153 ou 20449  
**GETSC CN**  
Télé. : 512-7345  
Repr. : M. Sheldon Tse

**China Alberta Petroleum Centre (CAPC)**

15th Floor, Shengli Hotel  
3 Bai Sha Tan, Changping Lu,  
Deshengmen Wai  
Beijing, 100083  
Tél. : 203-1116  
Télé. : 203-1083  
Repr. : M. Norm Spice

**Compagnie d'Assurance-Vie**

Manufacturers du Canada  
Room 1629, Beijing Hotel  
33 East Chang An Avenue  
Beijing, 100004  
Tél. : 513-7766,  
poste 1629  
Télé. : 513-7766,  
poste 6856  
Repr. : M. Cyprian Au  
M. Zhang Senfu

**Consortium industriel canadien Inc. (CIC)**

Room 810, Beijing Lufthansa  
Centre  
Offices  
50 Liangmaqiao Road  
Chaoyang District  
Beijing, 100016  
Tél. : 465-1603 ou  
465-1605  
Télé. : 465-1609

**CTV**

7-2-61 Jianguomenwai Ave.  
Beijing  
Tél. : 532-2605 (bureau)  
532-2582 (domicile)  
Repr. : Mme D. Bishop

**Flannery & Associates Inc.**

Room 506, Kunlun Hotel  
Beijing, 100004  
Tél. : 500-3388,  
poste 506  
Télé. : 500-3228,  
poste 506  
Repr. : Mme Jennifer Fang

**Fluor Daniel Canada Inc.**

a/s Fluor Daniel China Inc.  
Room 2402, Landmark Bldg.  
8 North Dongsanhuan Rd.  
Chaoyang District  
Beijing, 100004  
Tél. : 506-8015  
Télex : 22910 FLRBJ PÅ  
Télé. : 506-8024  
Repr. : Mme Julie W. Hsu

**Fort Trade & Development Corp. Ltd.**

Room 320, Dong Feng Hotel  
Shanghai, 200002  
Tél. : 321-8060, poste 320  
Télex : 3231684  
Repr. : Mme Kathleen Ma

**Fountainhead Enterprises Corp.**

Room 1608, Xuan Wu Hotel  
Nanjing, 210009  
Tél. : 303-8888  
Télé. : 639-624  
Repr. : M. Daniel Sang Poon

**Fushen Conspec Control Co. Ltd.**  
A6-4-6 Sixth Main Street  
TEDA (Tanggu)  
Tianjin, 300457  
Tél. : (022) 989-003, 989-165/164  
Télex : 237153 TFCC CN  
Télec. : (022) 989-049  
Repr. : M. Zhang Dianwu

**Globe and Mail**  
2-2-32 Ta Yuan  
Beijing  
Tél. : 532-1661 (bureau)  
532-2497 (domicile)  
Repr. : Mme Jan Wong,  
correspondante

**Golden Dragon Holiday (Service)  
Co.**  
Room 1141, Garden Hotel  
Guangzhou, 510064  
Tél. : 338-989, poste 1141  
Télex : 44788 GDHTL CN  
Repr. : M. Cheng Fung Ru

**Ingénierie Combustion du  
Canada Inc.**  
a/s Combustion Engineering Inc.  
CITIC Bldg., Room 1601  
19 Jian Guo Men Wai Da Jie  
Beijing  
Tél. : 500-2255, poste 1610-2  
Télex : 22373 CÉBEJ CN  
Télec. : 512-6860  
Repr. : M. Liu Tong

**International Geosystems Corp.**  
12 Fuxing Ave  
Beijing  
Tél. : 367-231, poste 321  
Télex : 222213 GENI CN

**Intercedent**  
Suite 14-B,C, CITIC Bldg.  
19 Jianguomenwai Street  
Beijing, 100004  
Tél. : 500-7470 ou 500-2255,  
poste 1462 ou 1469  
Télec. : 500-7474  
Repr. : M. Willy T. Wang  
M. John Gruetzner

**Intercedent**  
Room 401, Finance Bldg.  
18 Hongjunjie  
Harbin, R.P.C.

**Joe Ng Engineering Ltd.**  
Suite 22-A, CITIC Bldg.  
19 Jianguomenwai St.  
Beijing, 100004  
Tél. : 500-2255, poste 2261  
ou 2268  
Télec. : 500-6419

**Kanamara Marketing Ltd.**  
Garden Office Tower  
Garden Hotel, Room 1030  
Guangzhou, 510064  
Tél. : 338-989, poste 1030  
Repr. : M. Al Dow

**Klockner Stadler Hurter Ltd.**  
CITIC Bldg., Room 2501  
Beijing  
Tél. : 500-2255, poste 2512 ou  
500-3697  
Télex : 22419 KLOCK CN  
Télec. : 500-4932  
Repr. : M. C.K. Quek

**Lamko Tool & Mold Consulting  
Co. Ltd.**  
Xie Xia Zhong Xing Industry Area  
Huizhou, Guangdong  
Tél. : 260-804  
Repr. : Yu San Hong

**Lignes aériennes Canadien  
International**  
Jianguo Hotel, Room 135  
5 Jianguomenwai Avenue  
Beijing, 100020  
Tél. : 500-3950 ou 500-1956  
Télex : 210313 JGH BJ  
Télec. : 500-2871  
Repr. : M. Grant Oddleifson

**Macro Engineering &  
Technology Inc.**  
Suite 308, Kuniun Hotel  
Beijing 100004  
Tél. : 500-3388, poste 308  
ou 2572  
Télec. : 500-3228  
Repr. : M. Shi Weiguang

**Maloney Asia Ltd.**  
Suite 805, CITIC Bldg.  
19 Jianguomenwai Ave.  
Beijing, 100004  
Tél. : 512-0679 ou 500-2255,  
poste 3850  
Télec. : 501-6896  
Repr. : Mme Cindy Liang



**ManuVie**

Suite 1719, UTC Plaza  
Shen Nan Zhong Road  
Shenzhen, Guangdong 518031  
Tél. : (755) 33510000-1719  
Télé. : (755) 669-3182  
Repr. : Guo Yang

**Newbridge Technical Services Centre**

Repr. : M. Roger Fung  
(Adresse non déterminée)

**Nonfemet Intl. Aluminium Co. Ltd.**

Ma Jia Long, No. 2  
Industrial Development Village  
Nantou District  
Shenzhen  
Tél. : 669-242/3, 669-569/70/71  
Télex : 423050 NFMSA CN  
Télé. : 669-242  
Repr. : M. HC (Hing) Mung  
(Usine d'Alcan Nikkei China Limited à Shenzhen)

**Nonfemet Int. Aluminium Co. Ltd.**

Kai Hong Industrial  
Development Village  
Nanshan District  
Shenzhen, Guangdong  
Tél. : (755) 661-1243  
Télé. : (755) 661-1242  
Repr. : Yao Rui Hong

**Northern Telecom international limitée**

3rd Floor, Office Tower  
China World Trade Centre  
1 Jianguomenwai Ave.  
Beijing, 100004  
Tél. : 505-3535  
Télé. : 505-3544  
Repr. : M. James Zhao

**Novel Energy (North America) Ltd.**

Suite 1108, Huiyuan Apts., Block J  
Asian Games Village  
Beijing, 100101  
Tél. et télé. : 499-2182  
Repr. : M. William Wang

**Newsco Well Service**

Repr. : M. Ian Fraser  
(Adresse non déterminée)

**Onyx Computers (Inc)**

Scite Tower, Suite 601  
22 Jianguomenwai Ave.  
Beijing 100004  
Tél. : 512-2288, poste 5601  
Tél. et télé. : 512-7505  
Repr. : M. Allen Zhu

**P.&M.China Trade Consultant Ltd.**

Room 71233, Friendship Hotel  
3 Bai Shi Qiao Lu  
Beijing 100873  
Tél. : 849-8888  
Télex : 22696  
Repr. : Huang Xinxin

**Pratt & Whitney Canada Inc.**

a/s United Technologies  
International  
Capital Airport  
Beijing  
Tél. : 456-1846 ou 456-1847  
Télex : 222929 PWBK CN  
22922 UTIBJ CN  
Télé. : 456-1848  
Repr. : M. Robert Wu

**Presse canadienne**

6-2-82 Ta Yuan Building  
Beijing.  
Tél. : 532-4529  
Repr. : Mme Jennifer Clibbon

**Propak Systems Ltd.**

12-3-7 Nan Shagou  
Xicheng District  
Beijing 100045  
Tél. : 852-2527  
Télé. : 849-8142

**Rogers Fast Food Restaurant**

3-1 Zumaio Road  
Foshan, Guangdong 528000  
Tél. : (757) 229-7225 ou 228-7492  
Télé. : (757) 229-7196  
Repr. : K.W. Rogers

**Scintrex**

China National Geological  
Technology Development and  
Import & Export Co.  
1503A Guangming Bldg.  
Beijing, 100016  
Tél. : 467-4491  
Télé. : 467-7683  
Repr. : M. Frank Siegel

**Shanghai Seagram Ltd.**

2 Nanya Lu, Minghang  
Economic and Technological Area  
Shanghai, 200240  
Tél. : 430-2880  
Télé. : 430-2860  
Repr. : M. Philip Leung

**Shenzhen Harris Telecom Co.  
Ltd.**

10/E., East No. 2 Tongjian Bldg.  
Shen Nan Zhong  
Shenzhen, 518031  
Tél. : (755) 331-0769  
Télé. : (755) 336-4693  
Repr. : M. Pierre Bernier

**Sino-Can Industrial Supply  
Company**

Landmark Towers, Room 555  
Chao Yang District  
Beijing 100004  
Tél. : 501-6688, poste 555  
Télé. : 501-3513  
Repr. : M. A.J. Merritt

**SNC-Lavalin International Inc.**

China World Trade Centre, Suite  
2325  
1 Jianguomenwai Avenue  
Beijing 100004  
Tél. : 505-2175/2176  
Télex : 211128 LAVCN CN  
Télé. : 505-1250  
Repr. : M. Fan Lu Jiang

**Société Degrémont**

Room 1804, Landmark Bldg.  
8 North Dongsanhuan Road  
Chaoyang District  
Beijing, 100004  
Tél. : 500-6047 ou 501-3528  
Télé. : 501-3529  
Repr. : M. Thierry Witkowicz

**Spar Aérospatiale Limitée**

China World Trade Centre,  
Suite 3309  
1 Jianguomenwai Avenue  
Beijing, 100004  
Tél. : 505-0178, 505-0179  
ou 505-2288, poste 3309  
Télé. : 505-0180  
Repr. : M. Daniel Drouin

**Sterling Pulp Chemical Ltd.**

Kunlun Hotel, Room 605  
2 Xin Yuan Nan Lu  
Chaoyang District  
Beijing 100004  
Tél. : 500-3388, poste 605  
Télé. : 500-3228, poste 605  
Repr. : Sun Bao Zuo

**Tradeglobe Consulting Ltd.**

Import & Export Inc.  
Landmark Towers, Room 1983  
8 North Dongsanhuan Road  
Chaoyang District  
Beijing  
Tél. : 506-6560, 506-6561,  
506-6562  
ou 501-6688, poste 21983  
Télex : 20028 YJHTL CN  
Repr. : M. Wang Yi Wei

**TDQ (ThermoDesign  
Engineering-Daqing JV)  
International Group Ltd.**

Room 11708  
1 Sanlihe Road  
Xi Yuan Hotel  
Beijing, 100046  
Tél. : 422-9671/4875  
Télé. : 831-4577 ou 422-9670  
Repr. : M. Liu Shiwu

**Tong Guang Nortel Ltd.**

Liability Co.  
Chiwan Road  
Shekou Shenzhen  
P.O Box Shekou 186  
Tél. : (755) 669-3039  
Télé. : (755) 669-3742  
Repr. : M. Jack Miao

**United Canada Champignons  
(Yingkou) Inc.**

Baiyuquan Yingkou Export  
Processing Zone  
Yingkou, Liaoning  
Tél. : 4175-1701  
Télé. : 4175-1713  
Repr. : M. Ikyong Kim

**Upsilon Estate International Inc.**  
 2 Xin Zhong Jie  
 Xin Zhong Bldg.  
 3F Dong Cheng District  
 Beijing  
 Tél. : 501-9837  
 Téléc. : 501-9836  
 Repr. : Mme Lillian Wang

**Upsilon Estate International Inc.**  
 Huan Dao Group Bldg.  
 25 Ren Min Da Dao  
 Haikou, Hainan  
 Tél. : (0898) 258-558, 259-068  
 ou 795-049  
 Téléc. : (0898) 241-0050  
 Tél. mobile : 908-6242

**Upsilon Estate International Inc.**  
 Blk 4, 4/E, 5/F Wei Tong  
 Jian Lou, Luo Hu Qu  
 Yan He Bei Lu, Shenzhen

**Upsilon Estate International Inc.**  
 No. 10 Bldg., Unit 509, 510, 512  
 Chang Ching Road  
 Bei Hai, Guangxi  
 Tél. : (0779) 339-436 ou 339-435  
 Téléc. : (0779) 339-437

**WEX Medical Corporation**  
 Room 2701, 2702, 2773  
 51 Fuxinmennei St.  
 Nationalities (Minzu) Hotel  
 Beijing, 100046  
 Tél. : 601-4466, poste 2701, 2702  
 ou 2773 ou encore  
 601-7223  
 Téléc. : 601-4466, poste 2773

**Wing Kuen Holdings Ltd.**  
 127, Guangta Lu  
 Guangzhou, 510180  
 Tél. : 861-387  
 Repr. : M. Yong Quan

**Xenexi Building Products  
 Industries Ltd.**  
 Forum Hotel Shenzhen, Suite 533  
 67 Heping Road  
 Shenzhen  
 Tél. : (755) 558-6333, poste 533  
 Téléc. : (755) 556-1700  
 Repr. : M. Steven H. Wan

**YK Shipping International  
 Canada Ltd.**  
 21st Century Hotel  
 Room 2020  
 40 Liang Ma Qiao Lu  
 Chao Yang District  
 Beijing 100016  
 Tél. : 466-3311, poste 2020 ou  
 2019  
 Téléc. : 466-4805  
 Repr. : M. Sun Zhong Qui

**Zhong Jia Fruit and Vegetable  
 Co. Ltd.**  
 Room 412, Xidan Hotel  
 1 Da Mu Cang Bei Yi Xiang  
 Xidan District  
 Beijing  
 (BC Fruit JV)



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20038611 1

MAIN HF 1010 .G84C614 1994 538  
Chine, guide pour les entreprises  
canadiennes 15251573



Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce international