

BILATERAL TRADE
WORKING TOGETHER FOR
BILATERAL STRENGTH

LU Shaye
Ambassador of the
PRC to Canada
p.4

GEOGRAPHIC MARKETS
OPPORTUNITIES AND
CHALLENGES FOR
CANADIAN INVESTORS

Kristina Koehler-Coluccia
p.14

CSR
FROM SALMON
TO PANDAS

Melody Song
p.22

CYBERSECURITY
RESPONDING
TO CHANGE

Ken Su
p.66

CanadaChina BusinessForum 2017-2018

CANADA CHINA BUSINESS COUNCIL

CONSEIL D'AFFAIRES CANADA-CHINE

加中贸易理事会

Toronto, Montréal, Vancouver, Calgary

★ 多伦多, 蒙特利尔, 温哥华, 卡尔加里

Beijing, Shanghai

★ 北京, 上海

Low-Tier Cities Offer UNTAPPED POTENTIAL



A rich and
long history.

历史悠久
底蕴深厚



Since our first foreign exchange trade with China in 1818, BMO has connected our clients from Asia to North America for almost 200 years. Through mutual trust and respect, together we've grown the largest Chinese presence of any Canadian bank, and become the only one locally incorporated. Here, our roots run deep, so our friendships can run deeper.

从1818年第一笔对华外汇交易开始，近200年来BMO将我们的亚洲客户与北美紧紧联系。我们互信互敬，携手合作，BMO成为在中国规模最大的，且唯一在中国境内设立法人银行的加拿大银行。在这里，我们根基深厚，我们的友谊因而更加根深叶茂。

"BMO (M-Bar roundel symbol)" is a registered trademark of Bank of Montreal, used under license.

® Registered trademark of Bank of Montreal in the United States, Canada and elsewhere.

BMO (M-Bar 圆形标记) 是蒙特利尔银行的注册商标，经授权使用。®蒙特利尔银行的注册商标在美国、加拿大和其他地方使用。

CONTENTS



06 Working Together for Bilateral Strength

08 Ensemble pour des relations bilatérales solides

12 发展互利共赢的中加关系需要双方共同努力

LU SHAYE

Ambassador of the Peoples republic of China to Canada

Ambassadeur de la République populaire de Chine au Canada

中华人民共和国驻加拿大大使卢沙野

14 Opportunities and Challenges for Canadian Investors

18 Débouchés et défis pour les investisseurs canadiens

KRISTINA KOEHLER-COLUCCIA



22 From Salmon to Pandas

28 Du saumon aux pandas

32 从三文鱼到大熊猫

MELODY SONG, MA CFRE

38 China-Bound

CHIA WAN LIEW

44 Checkup Time

48 Prendre le pouls

53 体检时间

RANDALL A. MANG

56 CCBC's 150th Canada Day Fair

60 The Canada-China Relationship

62 La relation Canada-Chine

64 加中关系

GRAHAM SHANTZ

66 Responding to Change

KEN SU

70 A Deeper Canada-China Economic Relationship

76 Une relation économique Canada-Chine renforcée

82 深化加中经济关系的巨大发展潜力

WALID HEJAZI

87 CCBC's Canada-China Business Excellence Awards

92 A Year in Review

SARAH KUTULAKOS





Canada China Business Council
Conseil d'affaires Canada-Chine
加中贸易理事会

The Canada China Business Council (CCBC) is the country's Canada-China authority. Through its events and member services, CCBC actively demonstrates its position as a leading bilateral, knowledgeable, and connected organization in Canada-China business relations. Founded in 1978 as a private, non-profit business association, CCBC provides unparalleled insight into bilateral business, trade, and investment issues and develops connections that ensure its members' business success. In addition to its focused and practical services, CCBC is also the voice of the Canadian business community on issues affecting Canada-China business, trade, and investment.

CCBC members include some of the largest and best-known Canadian and Chinese firms, as well as small to medium-sized enterprises (SMEs), entrepreneurs, and non-profit organizations. Its members represent a wide range of sectors, including financial services, professional services, health and eldercare, manufacturing, construction, energy, transportation, oil and gas, agri-food, natural resources, ICT, public sector, and education.

In addition to its head office located in Toronto, CCBC has offices and staff in Montreal, Vancouver, Calgary, Beijing, and Shanghai. CCBC's network of staff offers programs and services in both Canada and China, and introduces members to opportunities in China's emerging markets.

CCBC provides its member companies with business insight, intelligence, connections, and networks that help resolve the inevitable challenges of doing business in another country. For more information about CCBC, please visit **CCBC.com**.

CanadaChina BusinessForum

Canada-China Business Forum Magazine (BFM) is essential reading for Canadian and Chinese executives who want to stay up to date and informed of the trends, issues, activities, and perspectives that are shaping bilateral trade and investment. BFM articles cover a wide range of topics and sectors, such as cleantech, energy, information technology, finance, legal matters, education, and policy. The BFM is distributed to CCBC members and guests at major CCBC events throughout the year in Canada and China. The magazine is also available online at **CCBC.com**.

CCBC OFFICES



Corporate Head Office and Ontario Chapter

330 Bay St., Suite 1501
Toronto, ON M5H 2S8
416-954-3800

Quebec Chapter

759 Square Victoria, RC4
Montreal, QC H2Y 2K3
514-842-7837

British Columbia Chapter

#300 - 1055 West Hastings St.
Vancouver, BC V6E 2E9
604-681-8838

Prairies Chapter

731 - 1st St., SE
Calgary, AB T2G 2G9
403-767-1347



Beijing Chapter and CCBC Chamber of Commerce

Suite 11A16, Tower A
Hanwei Plaza
No. 7 Guanghua Road
Chaoyang District
Beijing, 100004, P.R. China
86-10-8526-1820

Shanghai Chapter

Unit 10A43, 10F,
Shanghai Mart
No. 2299 Yan'an Road (West)
Shanghai, 200336, P.R. China
86-21-6236- 6370

BOARD OF DIRECTORS

Chair
Peter Kruyt

President
Graham Shantz

Vice Chair
Hon. Martin Cauchon

Vice Chair
Hon. Stockwell Day

Vice Chair
David Fung

Vice Chair
Ed Legzdins

Founding Chair
The Late Hon. Paul Desmarais,
P.C., C.C., O.Q.

Honourary Chair
André Desmarais, O.C

Senior Advisor
Pitman B. Potter

2017 DIRECTORS

Lisa A. Baiton
Sam Boutziouvis
Stephen Bowman
Scott Bradley
William Brown
CHUA Chia-yi
John DeLucchi
Olivier Desmarais
David Hartman
Brian Humphreys
Constantine Karayannopoulos
Sarah Kutulakos
Robert Kwauk
Woo Lee
David LeFebvre
Kevin Long
Connie Mak
Michael McCaffrey
Iain McColl
NIE Nicole Changwen
Stephen Pike
Pierre Pyun
James Rausch
Robin Sears
Peter Wilkinson

EDITORIAL

Senior Editorial Adviser
Jeffrey Goodman

Editor-in-Chief
Laurie Wilhelm

Graphic Design
Sheila Dalton

LETTER FROM THE EDITOR

The 2017-2018 *Canada-China Business Forum Magazine (BFM)* is a collection of contemporary thinking on the Canada-China relationship. The articles highlight topics which are not only relevant and timely when doing business in and with China, but also provide expert insights to help guide the reader to better understand the possibilities—and challenges—that they may encounter.

Shanghai and Beijing, two of China's Tier 1 cities, are commonly thought of as the points-of-entry into China. Our cover story, *Opportunities and Challenges for Canadian Investors in the Small-Towns of China* by Kristina Koehler-Coluccia, offers a different perspective by looking at lesser-known Tier 3 and 4 cities. The article points out that these Low-Tier cities are growing in commercial importance as their economies are developing and are positioned to attract more businesses. Canadian companies wanting to expand into China should take a serious look at these locations and their potential.

In LU Shaye's article, *Working Together for Bilateral Strength*, he discusses his first months as the newly appointed Ambassador of the People's Republic of China to Canada. He recalls his many positive and encouraging conversations with Canadian business people, entrepreneurs, and officials from all levels of Canadian government who support a strong bilateral relationship with China. He also expresses his dismay and concern that not only does the Canadian media not adequately cover this position, but also contradicts what he's hearing from Canadians in person.

An area for development, which is teetering on the brink of urgency, is health services for China's aging society. *Checkup Time* by Randall A. Mang, explores what some Canadian organizations are doing to deliver healthcare to China, as well as some of the impressive opportunities that lay before us. The number of individuals simultaneously entering their golden years is staggering, and the associated care required to service these millions of seniors is quickly outpacing availability. For Canadian healthcare companies, organizations, and entrepreneurs, the article provides an overview of what China is looking for and what Canada can do to bring our services, programs, and expertise to serve their population.

I'd like to thank the authors for their excellent work and the contributors who made this issue of the BFM. I hope that the articles will inform and encourage business people in their ongoing work on the Canada-China relationship.



Laurie Wilhelm
Editor-in-Chief



For digital copies of the *Canada China Business Forum Magazine*, please visit **CCBC.com**.

Follow us on:

Twitter: **@Canada_China**

Weibo: **@加中贸易理事会**

WeChat: **@CCBC1978**



Working Together for Bilateral Strength

**Mutually Beneficial and Win-Win
Bilateral Relations Call for Joint Efforts
from both China and Canada**

by LU Shaye
Ambassador of the People's Republic of China to Canada

China has always attached importance to its relations with Canada and has made great efforts to promote bilateral cooperation in various fields. This is, on one hand, derived from China's independent foreign policy of peace. On the other hand, China and Canada have the conditions and potential for mutually beneficial cooperation. Historically, China-Canada relations have had a golden era and preceded China's relations with other western nations. Meanwhile, our bilateral relations have also suffered downturns. It is worthwhile to summarize and learn from the experience and the lessons. Currently, although China-Canada relations enjoy a sound momentum, there are still some issues and challenges to be taken seriously.





LU Shaye addresses members and guests at a CCBC luncheon in Calgary.

Since I assumed the post of Chinese Ambassador to Canada, I have visited some provinces including Ontario, Quebec, British Colombia, Alberta, and Saskatchewan, and cities such as Toronto, Montreal, Vancouver, Victoria, Calgary, Edmonton, Regina, and Saskatoon. Wherever I visited, I met with governmental officials, friends from the industrial and commercial communities, universities, think tanks, media as well as Chinese community, and had extensive communications and exchanges with them. By doing so, I have tried to get a wider picture of this country, observe carefully the status quo of China-Canada

relations and dive deep into the current issues and corresponding solutions. I learnt a lot in this process.

In my observation, the Canadian federal government has a very positive attitude towards cooperation with China. Prime Minister Justin Trudeau exchanged visits last year with Premier LI Keqiang, promoting our bilateral relations to a new Golden Era. Several federal ministers visited China to explore further cooperation in various areas. The two sides have conducted three rounds of exploratory discussions on a free trade agreement (FTA) and reached many consensus.

Canada's local governments are also enthusiastic about cooperation with

China, especially those provinces I have visited are taking the lead in such cooperation. Bilateral trade between China and those provinces is booming. China has also invested much in those provinces and created a large number of local jobs. In recent years, premiers and ministers from those provinces have visited China frequently, seeking business opportunities.

Canada's industrial and commercial communities have given strong support to the development of China-Canada relations. They have had a better understanding of China and found the attractions of China's huge market through frequent contacts with the Chinese side.

Against the backdrop of a sluggish recovery of the world economy, setbacks for economic globalization and rising trade protectionism, China and Canada can effectively cope with challenges only if they work arm-in-arm.

The Canadian public also supports cooperation with China. A recent poll by the Asia Pacific Foundation of Canada indicates that more than half of Canadians are in favor of signing a FTA with China. The people I have contacted here are very friendly to China.

However, I have also found a major problem, that is, what I have heard from the Canadian media is fairly different from the facts I know. The media casts many doubts and questions over China and waries and even opposes cooperation with China. For example, they question the investments from China, wary that China is stealing Canada's technology and will buy out the resources here. They assert that the state-owned enterprises from

China are proxies of the Chinese government that might threaten Canada's national security. Also, they oppose the signing of the FTA with China and claim that Canada would have much more to lose from it. They even view China as a nation without democracy and human rights, and counsel that Canada shall not fall into the pit of giving up their values and principles for the economic benefits from China.

In fact, some Canadian media outlets are full of negative news about China. They observe, report, and interpret China based on their stereotyped ideology. And when China's status quo conflicts with their predefined stereotypes, instead of changing their minds, they simply tailor or distort the facts, thus

portraying a wrong image of China to the Canadian public. They have bred a fake public opinion in Canada by distorted reports and horrific supposition, forging a mirage of fear of China and resistance to cooperation with China.

Here, I'd like to tell the Canadian friends that this is untrue. If China is as bad as it is described by the media, how could China develop and become the world's second largest economy? How could it lift 700 million people out of poverty within three decades? How could more than 130 countries support and participate in the Belt and Road Initiative launched by China? How could so many countries expect China to play a leading role in promoting free trade and fighting climate change?



We must stick to equality and mutual trust. China is an equal partner of Canada and shall not be regarded as an abnormal nation and given an ideological label. Only with mutual trust can we conduct sincere cooperation.

We must stick to mutual benefit and win-win results. We must abandon the thought of one-sided benefiting and give up the misconception that one side loses just because the other side gains. One shall not hurt other's interests just for his or her own interests. Only with mutual benefit and win-win results can we achieve long-lasting cooperation.

We must have a strategic vision. China is a huge market with a population of over 1.3 billion and a bonanza for Canada. Only with a strategic vision can we find the potential for bilateral cooperation, determination to cooperate, overcome the disruptions and move forward.

I am full of confidence in the prospects of China-Canada cooperation. 🍁

LU SHAYE is the Ambassador of the People's Republic of China to Canada. Before coming to Ottawa in February 2017, he held many senior positions including the Director-General, Bureau of Policy Research in the Office of Foreign Affairs of the Communist Party of China Central Committee; Director-General, Department of African Affairs of Ministry of Foreign Affairs; and Vice Mayor of Wuhan, Hubei Province.

Ensemble pour des relations bilatérales solides

Relations mutuellement bénéfiques et gagnant-gagnant entre la Chine et le Canada exige des efforts conjoints

par LU Shaye

Ambassadeur de la République populaire de Chine au Canada

Depuis toujours, la Chine accorde une grande importance au développement des relations sino-canadiennes, tout en faisant la promotion de coopérations dans de multiples domaines entre les deux pays. Ceci s'appuie d'un côté sur la politique étrangère indépendante et pacifique de la Chine; de l'autre côté sur les conditions et le potentiel dont disposent les deux pays pour déployer ces coopérations mutuellement bénéfiques. Dans le passé, les relations entre la Chine et le Canada, devançant celles de la Chine avec d'autres pays occidentaux, ont connu de beaux jours, mais aussi des moments difficiles. Nous pouvons très bien en tirer des expériences et des leçons. De nos jours, les relations sino-canadiennes étant sur la bonne voie, des problèmes et des défis surgissent de temps en temps. Nous devons y faire face sérieusement.



Depuis que je suis en fonctions au Canada, je me suis rendu dans quelques provinces, comme l'Ontario, le Québec, la Colombie-Britannique, l'Alberta, et la Saskatchewan et dans quelques villes, comme Toronto, Montréal, Vancouver, Victoria, Calgary, Edmonton, Régina, et Saskatoon. J'ai rencontré de multiples fonctionnaires gouvernementaux, visité les milieux industriels et commerciaux, échanger avec des universitaires, des professionnels, des journalistes et des Chinois résidant au Canada. Tout cela dans le but de bien comprendre la situation nationale du Canada, d'avoir une idée correcte sur l'état du développement des relations sino-canadiennes et de pouvoir bien réfléchir sur les problèmes existants et les solutions possibles. J'en ai beaucoup appris et aimerais bien partager ici quelques-unes de mes réflexions.

Je trouve au niveau du gouvernement fédéral canadien une attitude favorable aux coopérations sino-canadiennes. L'année dernière, les visites officielles mutuelles entre le premier ministre Justin Trudeau et son homologue chinois Li Keqiang ont ramené les relations bilatérales à un nouvel « âge d'or ». Les ministres du gouvernement fédéral ont aussi successivement visité la Chine pour discuter de coopérations dans divers domaines. Les deux pays ont procédé aux discussions exploratoires sur l'accord de libre-échange et sont parvenus à des consensus après trois rondes de négociations. Les gouvernements locaux canadiens ont également montré un enthousiasme envers les opportunités de coopération avec la Chine. Les quelques provinces que j'ai visité ont effectivement pris une avance considérable en la matière.

La Chine a beaucoup investi et a créé de nombreux emplois dans ces provinces, les échanges bilatéraux y sont en plein essor. Les premiers ministres et ministres délégués de ces provinces ont fréquemment visité la Chine ces dernières années pour trouver des opportunités commerciales. Les milieux industriels et commerciaux canadiens soutiennent aussi fermement le développement des relations sino-canadiennes. Grâce à leurs nombreux contacts avec la Chine et leurs meilleures connaissances sur ce pays, les hommes d'affaires ont bien savouré le charme du grand marché chinois. Le public canadien prête aussi son concours aux coopérations des deux pays. Selon un sondage récemment mené par la Fondation Asie Pacifique du Canada, plus de la moitié entre les Canadiens sont favorables à la signature de l'accord

Dans le contexte global où le redressement économique manque de force motrice, la mondialisation économique se heurte à des obstacles. Face à la montée du protectionnisme, seule une coopération étroite permet à la Chine et au Canada de relever tous ces défis d'une façon efficace.

de libre-échange avec la Chine. Les canadiens que j'ai eu l'occasion de rencontrer manifestent aussi une grande amitié envers la Chine.

Cependant, j'ai remarqué un problème chez les grands médias canadiens: ce qu'ils relatent sur la Chine diffère beaucoup de la réalité que je connais. En fait, la contestation voire l'opposition envers les coopérations sino-canadiennes ne manque pas dans leurs reportages. Ils redoutent que les Chinois volent les technologies canadiennes et dérobent toutes les ressources naturelles du Canada. Ils accusent les entreprises d'État chinoises d'être des organisations fantoches du gouvernement chinois et de menacer la sécurité nationale du Canada. Ils s'opposent à la signature de l'accord de libre-échange, redoutant que le Canada

soit susceptible d'en subir des dommages. Ils prétendent même que les intérêts économiques tirés des coopérations avec la Chine par le Canada nuiront à ses propres valeurs et principes sur le problème de la démocratie et des droits de l'homme.

En effet, certains médias canadiens ne se privent pas d'efforts pour fabriquer des nouvelles négatives sur la Chine. Cela provient de leur façon d'observer et de comprendre la Chine à partir d'idéologies stéréotypées. Si la réalité de la Chine ne va pas avec ce qu'ils imaginent, ils préfèrent la déformer plutôt que de changer leurs préjugés, et ainsi imposer une fausse image de la Chine au public canadien. Ce genre de défigurement de la Chine a créé une fausse opinion publique sinophobe qui contrecarre les coopérations du Canada avec la Chine.

Je tiens ici à dire aux amis canadiens que si la Chine était aussi misérable que des médias canadiens le décrivent, comment pourrait-elle devenir la deuxième puissance économique du monde ? Comment parviendrait-elle à dégager 700 millions de ses habitants de la pauvreté en une vingtaine d'années ? Comment pourrait-elle gagner le soutien de plus de 130 pays du monde entier envers l'« Initiative de la ceinture et de la route » proposée par elle ? Et enfin, comment serait-il possible que de nombreux pays attendent de la Chine un engagement exemplaire et un leadership capable de donner une nouvelle impulsion au libre-échange et lutter contre les changements climatiques ?

Dans le contexte global où le redressement économique manque de force motrice, la mondialisation



économique se heurte à des obstacles. Face à la montée du protectionnisme, seule une coopération étroite permet à la Chine et au Canada de relever tous ces défis d'une façon efficace.

Nous devons nous en tenir à l'égalité et à la confiance mutuelle. La Chine est un partenaire égal au Canada. Celui-ci ne doit pas la prendre comme un "hétérogène" et lui coller une étiquette idéologique. Seule la confiance réciproque peut nous conduire à une coopération sincère. Nous devons également nous en tenir au principe d'avantage réciproque dans un rapport gagnant-gagnant. On ne peut penser qu'à ses propres profits sans se soucier de ceux des autres ; il ne va pas de soi non plus qu'un gain gagné par une partie signifie un dommage subi par l'autre. D'ailleurs, nous ne pouvons en aucun cas s'approprier

des intérêts au détriment de ceux de notre partenaire. Les avantages réciproques dans un rapport gagnant-gagnant sont la pierre angulaire d'une coopération durable.

Nous devons instaurer une vision stratégique. La Chine constitue un marché considérable avec plus de 1,3 milliards de population, un trésor inépuisable pour le Canada. Seule une vision stratégique nous permettra de découvrir le potentiel des coopérations sino-canadiennes, de consolider notre volonté d'avancer en balayant tous les obstacles sur le chemin à parcourir.

Je suis plein de confiance dans l'avenir de la coopération entre la Chine et le Canada. 🇨🇦

LU SHAYE est l'ambassadeur de la République populaire de Chine au Canada. Avant d'être posté à Ottawa en février 2017, il a occupé plusieurs postes supérieurs incluant directeur-général du Bureau de recherche sur les politiques au Bureau des affaires étrangères du Comité central du Parti communiste chinois, directeur-général du département des affaires africaines au Ministère des Affaires étrangères, et vice-maire de Wuhan, dans la province du Hubei.



发展互利共赢的中加关系 需要双方共同努力

中华人民共和国驻加拿大大使卢沙野著

中国一向重视发展同加拿大的关系，致力于推进两国各领域合作。这一方面是源于中国独立自主和平外交政策，另一方面也是因为我们两国具有发展互利合作的条件和潜力。历史上，中加关系有过黄金岁月，走在中国同其他西方国家关系前面，但也经历过低潮。其中的经验和教训值得我们总结和汲取。现阶段两国关系发展势头良好，但问题和挑战也不时出现，我们必须认真面对。

我到任加拿大以来，访问了安大略、魁北克、不列颠哥伦比亚、阿尔伯塔和萨斯喀彻温等省份，以及多伦多、蒙特利尔、温哥华、维多利亚、卡尔加里、埃德蒙顿、里贾纳等多个城市，走访了各地政府官员、工商企业界、大学、智库、媒体和华人华侨，同他们进行广泛交流，全面了解加拿大国情，潜心观察中加关系发展现状，深入思考存在的问题和解决之道，颇有心得。

我发现，加拿大联邦政府高层对发展中加合作态度十分积极。特鲁多总理去年和中国总理李克强实现互访，把两国关系带入新的“黄金时代”。联邦政府多位部长接连访问中国，探讨诸多领域的合作。两国启动自贸协定探索性讨论，三轮谈判积累了许多共识。加地方政府对开展同中国的合作也很热心。我访问的几个省都是在对华合作方面领先的省份。中国同它们的双边贸易红红火火，对它们的投资也很多，在当地创造了大量就业。这些省的省长或厅长近年来都频繁访问中国，寻求商机。加工商界也大力支持发展中加关系，工商界人士由于同中方接触多，对中国比较了解，看到了中国大市场的魅力。加民众也很支持中加合作。不久前，加拿大亚太基金会的一项民调显示，超过半数的加拿大人支持同中国商签自贸协定。我所接触的普通民众也都对中国非常友好。

然而，我也发现了问题，就是我在加主流媒体看到的情况同我实际了解的情况有很大反差。我在媒

体上看到的大多是对中国的质疑及对中加合作的担心和反对。比如，质疑来自中国的投资，怕中国人偷加拿大的技术、把加拿大资源买光了；指责中国国有企业是中国政府的“代理人”，会威胁加国家安全；反对同中国商签自贸协定，认为加方会吃亏；甚至认为中国缺乏民主、人权，加不应为了从中国获得经济利益而放弃自己的价值原则。

事实上，加某些媒体充斥着关于中国的负面新闻。他们从自己固有的意识形态观念出发来观察中国、报道中国、解读中国。如果中国的现实状况同他们脑子里的固有形象不一致，他们不是改变自己的看法，而是裁剪甚至歪曲中国的事实，给加民众呈现一个错误的中国形象。他们对中国的歪曲报道和耸人听闻的臆断在加拿大制造了一个害怕中国、抵制与中国合作的虚假舆论氛围。

在此，我要对加拿大朋友说，这不是真的。如果中国真如某些媒体描述的那样不堪，它怎么能发展成为世界第二大经济体？它怎么能在二、三十年间让7亿人摆脱贫困？怎么会有130多个国家支持和参与它所发起的“一带一路”倡议？又怎么会有那么多国家希望它承担起推动自由贸易、应对气候变化的领导责任？

在当前世界经济复苏乏力，经济全球化遭遇波折，贸易保护主义抬头的大背景下，中加两国唯有携手合作，才能有效应对挑战。

我们要坚持平等互信。中国是加拿大的平等伙伴。加拿大不应把中国视为“异类”，给中国贴上意识形态标签。只有相互信任，彼此才能真诚合作。

我们要坚持互利共赢。不能只想自己得利，而不让对方得利；也不能因为对方得利就认为自己吃亏；更不能为了自己得利而损害对方利益。只有互利共赢，合作才能持久。

我们要树立战略眼光。中国是一个有着13亿多人口的大市场，是加拿大挖掘不尽的富矿。只有具有战略眼光，才能看到中加合作的潜力，才能坚定合作决心，排除干扰，矢志前行。

我对中加合作的前景充满信心。★

卢沙野先生是现任中华人民共和国驻加拿大大使。在于2017年2月来到渥太华赴任前，他曾担任包括中共中央外事工作领导小组办公室政策研究局局长、外交部非洲司司长以及湖北省武汉市副市长在内的诸多资深职位。

Opportunities and Challenges for Canadian Investors

in the Small-Towns of China

by Kristina Koehler-Coluccia

For Canadian investors looking to establish their business in China, big cities like Shanghai or Beijing would seem like a good place to start. They are well known for their massive consumer market and economic growth, promising great opportunities and prosperity. But there are many small towns in China, which are less popular and much smaller in size. They hold a lot of untapped potential worth exploring. These less developed regions are becoming more attractive, as they can be an interesting location for setting up a company. However, doing business in small towns is far different than in big cities. It can be quite challenging for someone who is not aware of the local culture and characteristics.

The Tier System in China

China has over 600 cities that can be categorized into high- or low-tier cities based on different criteria, such as the population size, development of services, infrastructure, cosmopolitan nature, and economic growth. The system was initially created by the government, but was later adapted by many businesses to better understand consumer behaviour, income levels, local trends and business opportunities. It is important to note that there is no official definition for ranking the Chinese cities, as many businesses use slightly different criteria for the classification. However, these criteria always fall under the following three main categories: GDP, Politics, and Population. See table below.



Editorial photo credit: TonyV3112 / Shutterstock.com

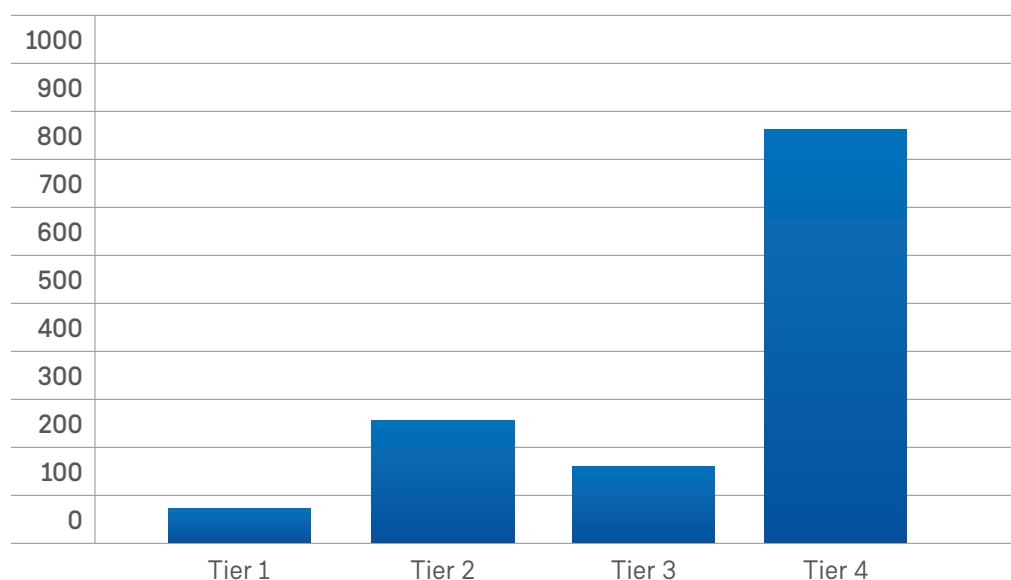
	TIER 1	TIER 2	TIER 3	TIER 4
GDP	Over 300 billion US\$	Between 300 and 68 billion US\$	Between 68 and 18 billion US\$	Below 18 billion US\$
Politics	Directly controlled by a central government	Provincial capital cities and sub-provincial capital cities	Prefecture capital cities	County level cities
Population	Over 15 million people	Between 15 and 3 million people	Between 3 million and 150,000 people	Below 150,000 people

High-Tier vs Low-Tier Cities

Though big cities like Shanghai or Guangzhou tend to grab the headlines, the future economic growth will be heavily driven by the low-tier cities, while in contrast there is only limited potential left in the high-tier cities. Tier 3 and Tier 4 cities are becoming more attractive to Canadian investors than Tier 1 and Tier 2 cities, as the local economy grows most quickly

in these regions. There are about 170 cities in China with over one million residents—however there are only four Tier 1 cities (Shanghai, Beijing, Shenzhen, and Guangzhou). The graph on the following page clearly illustrates this relationship, showing that the majority of the population is living in the low-tier cities, while less than 25% are living in the high-tier cities.

The Marjority of China's Population is Living in Low-Tier Cities



Producing in Low-Tier Cities

Running an industrial activity in China is part of a long-term strategy, aimed at achieving a competitive advantage for a Canadian company in the Chinese market. A key benefit is being able to reduce the cost of labour by locating to low-tier cities, where wages are much lower in comparison to coastal regions. In addition, as this allows accessing the inland market quicker and with the Asian market growing at an incredible rate, it holds the opportunity to expand one's local footprint and expand the business in the future. A production base in low-tier cities can give valuable insights into consumer behaviour and the local markets, helping to adjust the marketing strategy to the specific needs of the Chinese customers.

However, since there are so many industrial parks that offer manufacturing solutions with enticing benefits, it is difficult to

choose the best location. When considering potential parks and locations, it is important to find a park that has proven to deliver what it promises, and has the industry appropriate facilities and infrastructure.

Another issue is quality control and setting CSR standards to make sure that the Canadian company maintains its brand image. If you work with suppliers, you need to undertake thorough due diligence to identify and qualify your partners in your supply chain—and this has to be done on a regular basis. On top of that, the amount of cheap and plentiful labour that used to be China's biggest advantage is shrinking. Businesses are all searching for qualified employees—especially workers with skills such as fluency in English. Your business operations could be hindered if you do not speak a common language.

Sales and Distributions in Low-Tier Cities

Keep in mind the fact that the consumers in low-tier cities are very different from consumers in high-tier cities, as they are less open to foreign brands because of their limited exposure to them. In contrast to the high-tier cities, branding is not the priority. Instead, it is pricing and the distribution of the product. Low-tier consumers are most affected by the price and they focus on the functional attributes of the product rather than the brand.

Competition in these local markets can be very tough due to a better understanding of customer behaviour by Chinese companies. The lack of physical retail infrastructure and product availability, partly due to the geographic scope of the market, is holding back household spending in smaller cities. Therefore, ordering online via an e-commerce platform can sometimes be the only option, making this the most convenient method of purchasing.



Specialized Sectors and Industries in Small Towns

Many sector opportunities will initially be in areas of retail, e-commerce, infrastructure, financial and professional services, advanced manufacturing, cars and transport, and logistics. Infrastructure projects will play an important role in connecting China's low-tier and high-tier cities, as most One Belt One Road provinces are already developing infrastructure plans. Canadian companies can find secondary opportunities in many other sectors, such as agriculture, energy and environment, luxury, education, healthcare and life sciences.

Nowadays, small towns in China offer more opportunities for Canadian investors than the big saturated markets of high-tier cities. There will be a shift in companies moving away from the coastal regions towards the inland of China, where the future growth potential of the country lies. 🌟



KRISTINA KOEHLER-COLUCCIA

has worked in the Chinese legal and accounting industry since 2003 when she joined Koehler Group as its China director. Fluent in English, German, French, and Mandarin, Kristina advises and represents Western clients (mainly European, North and South American, and Australian) with their business interests in China. She has worked on numerous complex transactions including foreign direct investment, corporate (re)structuring and company liquidations, M&A deals, and frequently advises on and represents foreign clients in tax, accounting, and trade related matters.

Where Clients Matter Most.

With unparalleled depth in energy, natural resources and project development, across nine offices in Canada and overseas, Bennett Jones is the law firm businesses trust with their most complex legal matters.

bennettjones.com

Contact: Daniel Cheng

Managing Director

Bennett Jones Commercial Consulting Inc.

Tel +86 10 6535 0126

chengd@bennettjones.com

Bennett Jones

贝内特琼斯

Petites villes de Chine : débouchés et défis pour les investisseurs canadiens

par Kristina Koehler-Coluccia

Les grandes villes comme Shanghai et Beijing peuvent sembler de bons points de départ pour les investisseurs canadiens cherchant à établir leurs entreprises en Chine. Reconnues pour leur immense marché de consommateurs et leur croissance économique, elles font miroiter une brillante prospérité et des débouchés prometteurs. Or, on trouve de nombreuses petites villes en Chine, moins prisées et de taille beaucoup plus modeste. Ces dernières disposent d'un potentiel inexploité qui mérite d'être exploré. Ces régions moins développées deviennent plus attirantes, voire des lieux intéressants pour y établir une entreprise. Toutefois, mener des affaires dans une petite ville diffère grandement que du même travail dans une grande ville. Un entrepreneur qui ne connaît pas la culture locale et les caractéristiques de la région fera face à un défi de taille.



Le système de catégories en Chine

La Chine possède plus de 600 villes se classant dans des catégories inférieures ou supérieures, selon différents critères comme la population, le développement des services, l'infrastructure, la nature cosmopolite et la croissance économique. Créé par le gouvernement, ce système a par la suite été adapté par de nombreuses entreprises afin de mieux comprendre le comportement des consommateurs, les niveaux de revenus, les tendances locales et les opportunités d'affaires. Il est à noter qu'il n'existe pas de détermination officielle pour classer les villes chinoises puisque quantité d'entreprises utilisent des critères légèrement différents. Néanmoins, ces dernières trouvent toujours leur place dans l'une de ces trois grandes sphères :



Photo: TonyV3112 / Shutterstock.com

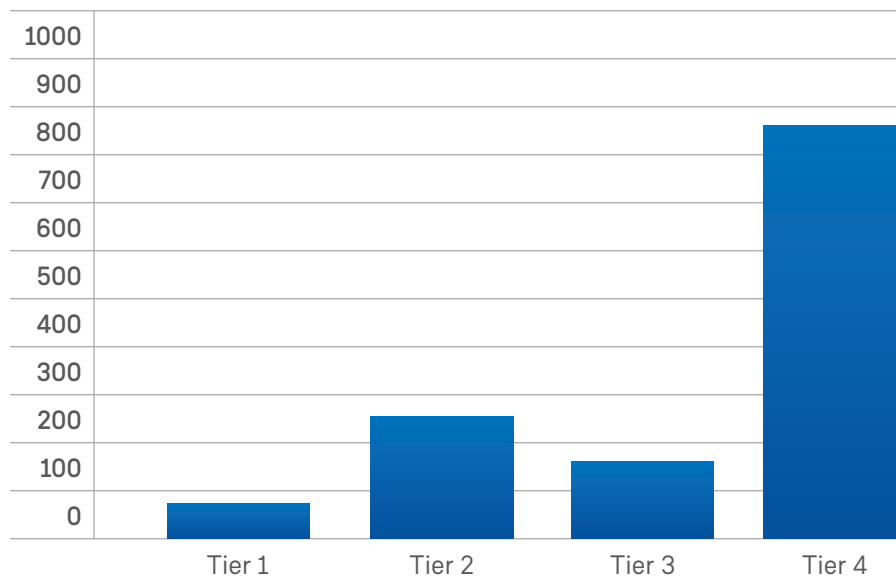
	CATÉGORIE 1	CATÉGORIE 2	CATÉGORIE 3	CATÉGORIE 4
PIB	Plus de 300 milliards de dollars des États-Unis	Entre 68 et 300 milliards de dollars des États-Unis	Entre 18 et 68 milliards de dollars des États-Unis	Moins de 18 milliards de dollars des États-Unis
Politique	Villes directement gérées par un gouvernement central	Capitales provinciales et sous-provinciales	Capitales-préfectures	Villes-districts
Population	Plus de 15 millions d'habitants	Entre 3 et 15 millions d'habitants	Entre 150 000 et 3 millions d'habitants	Moins de 150 000 habitants

Catégories supérieures, catégories inférieures

Bien que les grandes villes comme Shanghai et Guangzhou fassent souvent les manchettes, ce sont les villes des catégories inférieures qui animeront fortement la croissance économique dans l'avenir. À l'inverse, il ne reste aux villes de catégories supérieures qu'un potentiel limité à exploiter. Les villes de catégories 3 et 4 deviennent plus attirantes pour les investisseurs canadiens que les villes de catégories 1 et 2, car l'économie locale croît

plus vite dans ces régions. On dénombre en Chine quelque 170 villes comptant plus d'un million de citoyens; toutefois, seules quatre d'entre elles (Shanghai, Beijing, Shenzhen et Guangzhou) se classent dans la catégorie 1. Le graphique 1 ci-dessous illustre clairement cette réalité, montrant que la majorité de la population vit dans les villes de catégories 3 et 4, et que moins de 25 % des Chinois vivent dans les villes de catégories 1 et 2.

La majorité de la population chinoise vit dans les villes de catégories 3 et 4



La production dans les villes de catégories inférieures

Mener une activité industrielle en Chine fait partie d'une stratégie à long terme visant à gagner un avantage concurrentiel pour une entreprise canadienne sur le marché chinois. Un avantage clé : la capacité à réduire les coûts de main-d'œuvre en s'établissant dans les petites villes, où les salaires sont beaucoup plus bas que ceux offerts dans les régions côtières. En outre, puisque ces emplacements permettent d'accéder plus vite au marché intérieur et que le marché asiatique croît à une vitesse fulgurante, le choix d'établir une entreprise dans une petite ville donne l'occasion d'élargir son empreinte locale et ses activités. En établissant sa production dans une telle ville, une entreprise obtient de précieux renseignements sur le comportement des consommateurs et sur les marchés locaux, et peut ainsi adapter sa stratégie de marketing aux besoins des clients chinois.

Par contre, comme tant de parcs industriels proposent d'alléchants avantages, il peut être difficile de choisir le meilleur emplacement. En évaluant les potentielles destinations, il est important d'opter pour un parc qui a fait ses preuves et qui possède l'infrastructure et les installations nécessaires à votre secteur d'activité.

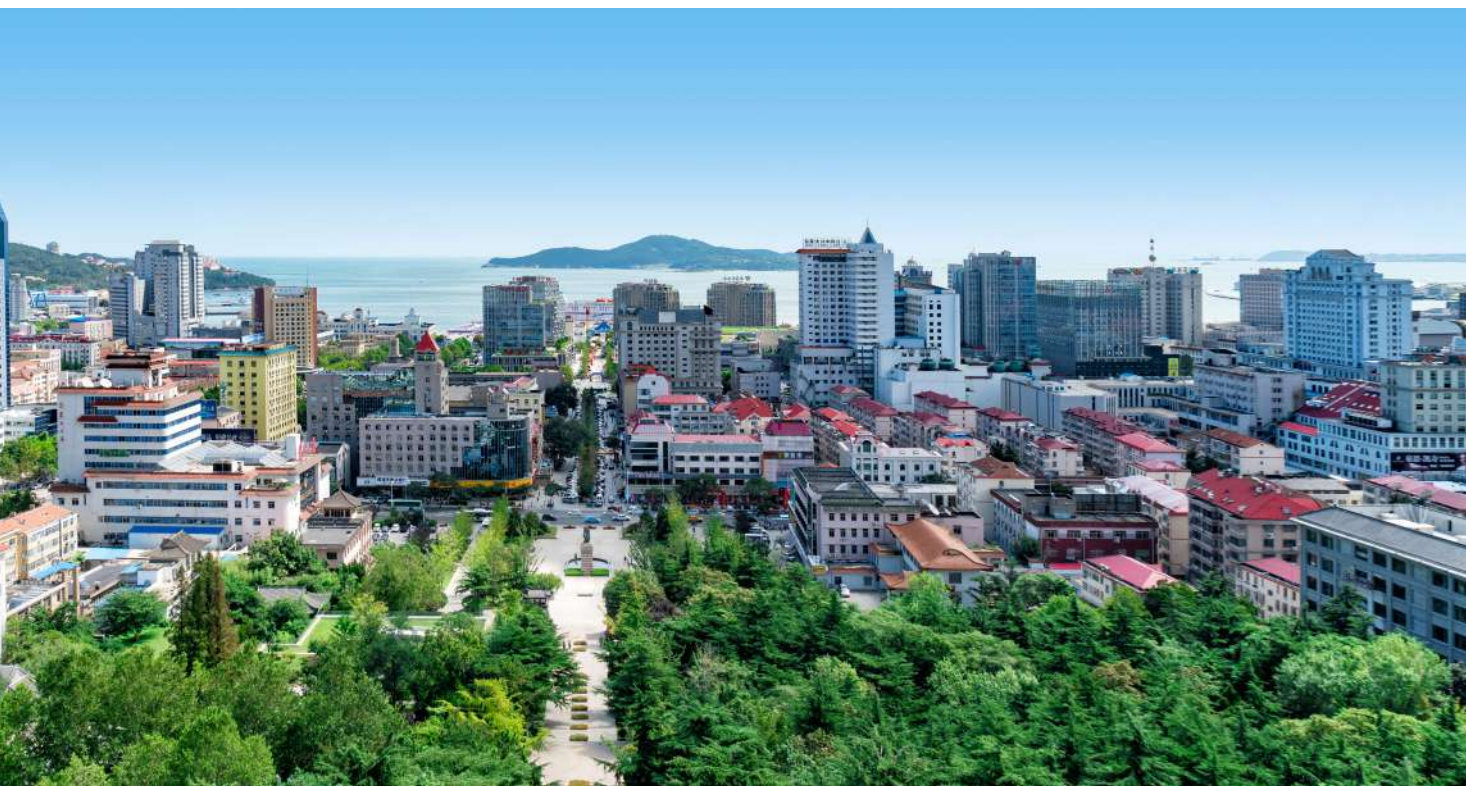
Autres enjeux : le contrôle de la qualité et l'établissement de normes relatives à la responsabilité sociale de l'entreprise afin de s'assurer que l'entreprise canadienne conserve son image de marque. Si vous travaillez avec des fournisseurs, vous devez assurer une diligence raisonnable pour cibler et qualifier vos partenaires et fournisseurs, et vous devez le faire régulièrement. De surcroît, la main-d'œuvre abondante et bon marché, auparavant à la source du succès de la Chine, est en déclin. Toutes les entreprises cherchent des employés qualifiés, particulièrement des travailleurs possédant des compétences comme la maîtrise de l'anglais. Vos activités

commerciales risquent de ralentir si vous ne parlez pas une langue commune.

La vente et la distribution dans les villes de catégories inférieures

À savoir : les consommateurs des petites villes diffèrent grandement de ceux des grandes villes, car ils sont moins ouverts aux marques étrangères en raison de leur faible exposition à celles-ci. Contrairement à la réalité dans les grandes villes, la valorisation de la marque n'est pas une priorité; c'est plutôt les prix et la distribution du produit qui priment. En effet, les consommateurs des petites villes s'intéressent d'abord au prix, puis aux caractéristiques fonctionnelles du produit plutôt qu'à la marque.

La concurrence dans ces marchés locaux peut être très rude, car les entreprises chinoises connaissent mieux les comportements des consommateurs. Le manque d'infrastructure commerciale



physique et de disponibilité des produits, en partie dû à l'étendue géographique du marché, bloque les dépenses des ménages dans les petites villes. Par conséquent, la commande en ligne sur une plateforme de commerce électronique peut parfois être la seule option, faisant de celle-ci la méthode d'achat la plus courante.

Les secteurs d'activités spécialisés dans les petites villes

De nombreuses occasions d'affaires se présentent d'abord dans la vente au détail, le commerce électronique, l'infrastructure, les services financiers, les services professionnels, la production à valeur ajoutée, les voitures et le transport, de même que la logistique. Les projets d'infrastructure joueront un rôle important pour relier les villes chinoises de catégories inférieures à celles des catégories supérieures, car la plupart des provinces desservies par le projet « One Belt, One Road » élaborent déjà des plans d'infrastructure. Les

entreprises canadiennes peuvent trouver des occasions secondaires dans quantité d'autres secteurs comme l'agriculture, l'énergie et l'environnement, les produits de luxe, l'éducation, les soins de santé et les sciences de la vie.

Aujourd'hui, les petites villes de Chine offrent donc plus de possibilités aux investisseurs canadiens que les grands marchés saturés des villes des catégories supérieures. Les entreprises s'éloigneront des régions côtières pour s'établir dans l'arrière-pays chinois, où réside le futur potentiel de croissance du pays. Il est essentiel de comprendre la situation locale et d'y adapter sa stratégie de marketing. ✨



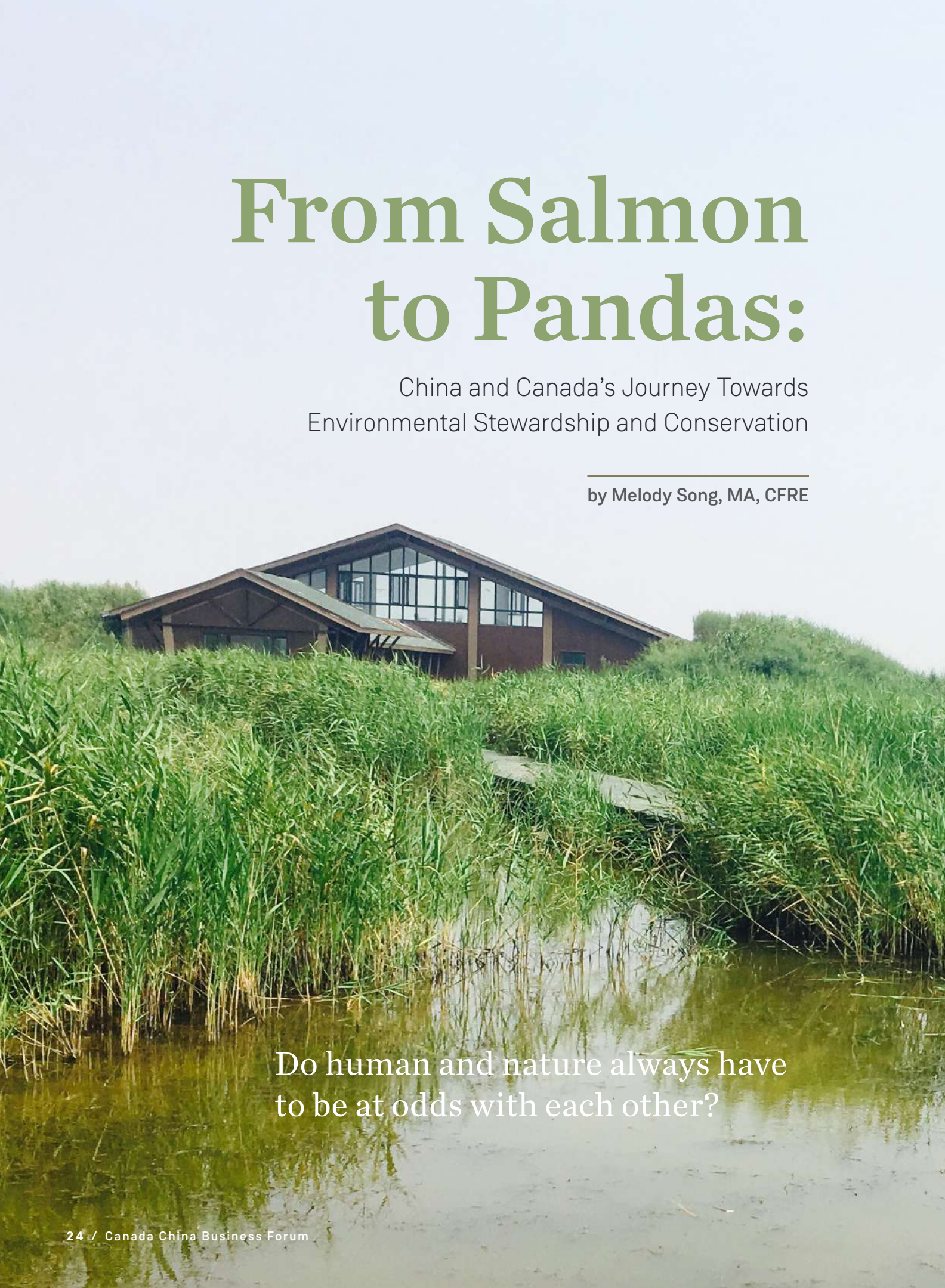
KRISTINA KOEHLER-COLUCCIA

travaille dans le secteur du droit et de la comptabilité en Chine depuis 2003, année où elle s'est jointe au Koehler Group à titre de directrice de la section Chine. Maîtrisant l'anglais, l'allemand, le français et le mandarin, Mme Koehler-Coluccia conseille et représente les clients occidentaux (principalement d'Europe, d'Amérique du Nord, d'Amérique du Sud et d'Australie) quant à leurs intérêts commerciaux en Chine. Elle a travaillé sur de nombreuses transactions complexes comme l'investissement direct étranger, qui touche la structure ou la restructuration d'entreprises, la liquidation de sociétés et les fusions et acquisitions. Aussi, elle conseille et représente fréquemment des clients étrangers sur des questions liées à l'impôt, à la comptabilité et au commerce.

From Salmon to Pandas:

China and Canada's Journey Towards
Environmental Stewardship and Conservation

by Melody Song, MA, CFRE



Do human and nature always have
to be at odds with each other?

A meandering boardwalk extending into the wetland, zigzagging through the willowing reeds. Beyond the seawall, the Yangtze River flows into the East China Sea connecting the vast gray water with a hazy summer sky. Every year, ten million migratory birds, including nineteen percent of the world's endangered species of water birds, visit the Chongming Dongtan Birds National Nature Reserve on their migration journey. I was in awe, especially knowing that surrounded by this natural paradise for birds, we were still within the Shanghai Municipality and only 90 minutes from the futuristic skyline of the Shanghai financial district.

Indeed, what impresses most people about China is not nature, but the stunning speed and scale of China's urbanization. After three decades of unprecedented economic development, people are starting to realize there is a price to pay for it all—the tremendous environmental degradation from urbanization is becoming a detriment to the quality of life in China. Do human and nature always have to be at odds with each other?



“Bird House,” Chongming Dongtan Birds National Nature Reserve, Shanghai. Photo: Melody Song

Canada and China each have their own approach to environmental stewardship. Canada, strong in the extraction industry, is reducing its environmental footprint and seeking to balance between business and environmental sustainability for many years. China is at a crossroad—continue on its current path or resolve the conflict between economic development and environmental protection. How can businesses lead in this important cause?

For Jim Zhang, an entrepreneur, activist, and a businessman with many titles, only one resonates most to him: China's Shark Guard. As the Chairman of Forever Nature Capital Foundation, Jim led a movement to reduce world shark fin consumption, which kills 100 million sharks every year. He soon found that running public awareness campaigns did not produce the mass impact he was seeking. The movement finally hit the sweet spot when Jim and other entrepreneurs started lobbying the government. A law was passed under the new leadership of President XI Jinping to ban shark fin from all government-related banquets, which effectively reduced shark fin consumption globally by 85%.

Jim is also one of the earliest CSR practitioners in China. In 1997, when Jim was the head of Ericsson's Chinese operations, the concept of CSR was still new and only associated with foreign companies. Ericsson started by contributing



to flood relief and later made a long term commitment to saving Tibetan Antelopes whose population dwindled from a million to less than 16,000 due to poaching and infectious disease. These practices won both awards and clients for Ericsson China while making the company relevant to the local communities and its own employees. Valuable talents stayed with the company because they believed in the company's conservation values. "Was CSR a cost centre? Yes—but the cost is small, the return is big," says Jim.

Two decades later, a similar revelation came to Brian Tuffs, the CEO of Sinopec Canada. This time, it concerned Chinese investment overseas instead of the other way around. In 2011, Sinopec acquired a multi-billion dollar publicly-traded company in Canada as part of a series of transactions that created what is now





“Around the globe, CSR is evolving in the long-term by aligning social causes with the core values of the corporation in addition to achieving ROI in the short term. The investments are also becoming more creative and collaborative in nature, benefiting multiple stakeholders.”



operated as “Sinopec Canada.” The sentiment towards Chinese investment in Canada was still on the fence. According to the 2015 opinion survey on Asia investment conducted by the Asia Pacific Foundation, 42% of Canadians supported and 49% opposed direct foreign investment from China. So how is Sinopec doing post acquisition in terms of CSR? Brian’s answer is, “Sinopec’s commitment to CSR is stronger today than before because Sinopec realizes that the continuation of CSR is the foundation of a long term future.” In the meantime, Sinopec Group in China contributed over \$1 billion in 2015 for environment-stewardship related projects that effectively taken 100,000 tons of coal out of the supply chain. Sinopec Canada on the other hand, focused on need-based causes in the local Albertan communities contributing to families affected by economic difficulties.

Around the globe, CSR is evolving in the long-term by aligning social causes with the core values of the corporation in addition to achieving ROI in the short term. The investments are also becoming more creative and collaborative in nature, benefiting multiple stakeholders. Sinopec Canada’s CSR investment with the Calgary Zoo serves as a good example. In the next five years, starting in 2018, Sinopec Canada is committed to contributing to the zoo’s giant panda exhibit which directly links with giant panda conservation efforts in China. In return, as part of the sponsorship benefits, the zoo will contribute zoo passes and special experiences for families in need that Sinopec Canada is supporting. The investment now benefits multiple NGOs that align with Sinopec’s values of environment stewardship and community relevancy.

Dr. Clément Lanthier, President and CEO of the Calgary Zoo, understands that helping people is at the centre of saving endangered species. The Calgary Zoo, a locally loved destination, has a global reputation for its work in the reintroduction of endangered species and community conservation. In 2008, the zoo's flagship community conservation project, the Wechiau Community Hippo Sanctuary in Ghana West Africa, received the esteemed Equator Prize from the United Nations. By balancing ecological and social needs, this initiative has created many long-term conservation and socioeconomic benefits within the Sanctuary—hunting has been eliminated and the hippo population has stabilized while investments in schools, health facilities, solar lighting, water infrastructure, and ecotourism has improved the wellbeing of the local people. Most recently, the Calgary Zoo launched an organic shea butter cooperative that provides environmentally sustainable income for over 1,600 local women all in the name of protecting the hippos!

Clément's current focus is on giant pandas as the zoo is slated to welcome four giant pandas in 2018. Coined "panda diplomacy," China's international giant panda conservation loan program around the world initially served as a bridge



to build relationships between China and the West. According to Traylor-Holzer and Ballou's article, *Is Conservation Really Black and White?* (WAZA News, January, 2016), the program's impact extends beyond diplomacy and has indeed proven essential to a successful breeding program "primarily due to extensive collaboration on an international scale towards common conservation goals and fueled by science." The fund created by foreign partners who host the giant pandas supports infrastructure, conservation, and education projects in panda reserves that are also homes for China's remaining endemic species. "Over 96% of panda habitats overlaps with centres for endemic mammals, birds, and amphibian species in need of protection. Protection of any panda habitats therefore benefits many other endemic species." (Traylor-Holzer and Ballou, 2016)

For Clément, giant pandas are truly "rock stars" representing what we can achieve if we put our minds together and collaborate across sectors and across borders.

Jim Zhang's new foundation, Forever Nature Capital Foundation, also promotes international conservation collaboration between China and Canada. Inspired by British Columbia's success on salmon reintroduction, Jim's foundation signed a strategic cooperation agreement with BC-based Pacific Salmon Foundation in 2016 to bring salmon back to China's Heilongjiang Province. Rivers in Heilongjiang was once rich with Chinese salmon, but now the species is close to extinction due to overfishing. Jim states that the "salmon spirit" represented the traditional Chinese virtue to never give up and always return to one's roots. This spirit is an appropriate

Bombardier's involvement in China's aviation industry dates back to the 1970s and includes participation in industry and government initiatives to foster research and development collaboration between China and Canada, while our rail transportation business has long played a key role in developing China's urban mass transit and advanced rail networks.



description of a new generation of Chinese business leaders emerging as one of the most important influencers in China's new civic society.

It was Jim who suggested that Clément and I visit the Chongming Dongtan Birds National Nature Reserve in Shanghai, one of many urban conservation projects spearheaded by The Nature Conservancy (TNC) China. There, we met a dynamic and passionate group of scientists. This TNC program aims to create environmental awareness through walking tours or yoga practice in the education centre called the "Bird House." It also employs local farmers to help band an average of 6,000 birds a year to help monitor bird populations. These skilled bird catchers—poachers who once lured birds with bamboo whistles into traps—have now become instrumental in saving endangered species.

So do human and nature always have to be at odds with each other? No. When humans reconnect with nature, humans can become part of the solution.

These three experts reached the same conclusion from three very different journeys in conservation and environmental stewardship: We shouldn't follow the belief that human activities are incompatible with ecosystem conservation. If everyone—corporations, governments, communities, and individuals—puts sustainability in practice and come together to protect our planet, harmony between human and nature is possible. In fact, it is our only hope.



MELODY SONG is the Senior Development Officer International Development at the Calgary Zoo. A Beijing native and a naturalized Canadian citizen, Melody has a Master of Arts degree in cross-cultural communications and is a Certified Fundraising Executive with CFRE International and a member of the International Committee with the Association for Fundraising Professionals (AFP). In the past three years, Melody has been working with the Calgary Zoo, the Chinese Canadian community in Canada, government and non-profit partners in China and Canada to fundraise for the giant panda and other international conservation projects.

Du saumon aux pandas :

le parcours de la Chine et du Canada vers l'intendance environnementale et la conservation

par Melody Song, MA CFRE

Un trottoir de bois sinueux s'étend dans le marécage, zigzagant au travers des saules et des roseaux. Au-delà de la digue, la rivière Yangtze coule dans la mer de Chine orientale, et la vaste étendue d'eau grise se confond avec un ciel d'été brumeux. Chaque année, dix millions d'oiseaux migrateurs, y compris 19 % des espèces d'oiseaux aquatiques en voie de disparition au monde, visitent la *Chongming Dongtan Birds National Nature Reserve* lors de leur parcours migratoire. J'étais émerveillée, tout particulièrement parce que je savais que la municipalité de Shanghai entourait ce paradis naturel pour oiseaux, et que nous nous trouvions à seulement 90 minutes de la silhouette futuriste du district financier de Shanghai.

En fait, ce n'est pas la nature qui impressionne la plupart des gens au sujet de la Chine, mais plutôt la vitesse et l'ampleur stupéfiantes de l'urbanisation du pays. Après trois décennies de développement économique sans précédent, les gens commencent à réaliser qu'il y a un prix à payer pour tout cela – l'importante dégradation de l'environnement découlant de l'urbanisation commence à nuire à la qualité de vie. Les humains et la nature doivent-ils toujours entrer en conflit?

Photo: Zoo de Toronto

Les humains et la nature doivent-ils toujours entrer en conflit?

Le Canada et la Chine ont chacun leur approche en matière d'intendance environnementale.

Le Canada, qui obtient de solides résultats dans l'industrie de l'extraction, est en train de réduire son empreinte écologique et cherche depuis plusieurs années à atteindre l'équilibre entre le commerce et la durabilité de l'environnement. La Chine se trouve à la croisée des chemins—elle pourrait continuer sur sa voie actuelle ou résoudre le conflit entre le développement économique et la protection de l'environnement. Comment les entreprises peuvent-elles être les chefs de file de cette importante cause?

Jim Zhang, un entrepreneur, un activiste et un homme d'affaires portant bien d'autres titres, se consacre principalement à une cause : celle de la protection des requins en Chine (*China's Shark Guard*). Jim est le président de la fondation *Forever Nature Capital*. À ce titre, il est le chef de file d'un mouvement pour réduire la consommation d'aïlerons de requins, qui entraîne la mort de 100 millions de requins chaque année. Il a rapidement découvert que les campagnes publiques de conscientisation ne produisaient pas les répercussions de masse qu'il espérait susciter. Le mouvement a finalement connu du succès lorsque Jim et d'autres entrepreneurs ont commencé à faire du lobbying auprès du gouvernement. Sous le nouveau leadership du président XI Jinping, une loi a été adoptée pour interdire les aïlerons de requins dans tous les banquets liés au gouvernement, ce qui a en fait réduit de 85 % la

consommation mondiale d'aïlerons de requins.

Jim est également l'un des premiers praticiens de la RSE en Chine. En 1997, alors que Jim était le chef des opérations de la filiale chinoise d'Ericsson, le concept de la RSE était encore nouveau et n'était associé qu'à des sociétés étrangères. Ericsson a commencé par contribuer à l'aide aux victimes d'inondations et s'est plus tard engagée à long terme à sauver les antilopes du Tibet, dont la population est passée d'un million à moins de 16 000 à cause du braconnage et de maladies infectieuses. Ces pratiques ont permis à Ericsson Chine de remporter des prix et d'acquérir des clients, tout en augmentant la valeur de la société aux yeux des communautés locales et de ses propres employés. Des gens de talent sont restés avec la société, car ils croyaient dans ses valeurs en matière de conservation. « Est-ce que la RSE a requis un poste budgétaire? Oui – mais les coûts sont limités et le rendement est excellent », déclare Jim.

Vingt ans plus tard, Brian Tuffs, directeur général de Sinopec Canada, a eu une révélation similaire. Cette fois, il s'agit d'investissements chinois outremer, plutôt que l'inverse. En 2011, Sinopec a acquis une société canadienne cotée en bourse, évaluée à plusieurs milliards de dollars, dans le cadre d'une série de transactions ayant créé la société désormais exploitée sous le nom « Sinopec Canada ». Les sentiments envers les investissements chinois au Canada étaient encore mitigés.

En effet, d'après le sondage d'opinion sur l'investissement asiatique effectué par la Fondation Asie Pacifique, 42 % des Canadiens soutenaient l'investissement direct étranger de la Chine, alors que 49 % s'y opposaient. Alors, après cette acquisition, comment se porte Sinopec en ce qui concerne la RSE? Voici la réponse de Brian : « L'engagement de Sinopec envers la RSE est plus solide aujourd'hui qu'il l'était auparavant, car Sinopec réalise que la poursuite de la RSE est le fondement d'un avenir à long terme ». Dans l'intervalle, le groupe Sinopec en Chine a consacré en 2015 plus d'un milliard de dollars à des projets dédiés à l'intendance environnementale, lesquels ont en fait permis le retrait de 100 000 tonnes de charbon de la chaîne d'approvisionnement. Par ailleurs, Sinopec Canada a concentré ses efforts sur des causes fondées sur des besoins dans les communautés locales albertaines, en soutenant des familles traversant des difficultés économiques.

À l'échelle mondiale, la RSE poursuit son évolution à long terme, harmonisant les causes sociales avec les valeurs fondamentales de la société, en plus d'entraîner un retour sur investissement à court terme. Les investissements deviennent également plus créatifs et plus collaboratifs de par leur nature, ce qui entraîne des avantages pour de nombreux intervenants. Les investissements en RSE effectués par Sinopec Canada auprès du zoo de Calgary en sont un bon exemple. Au cours des cinq prochaines années, à compter de 2018, Sinopec Canada s'engage à apporter sa contribution

à l'exposition de pandas géants du zoo, qui est directement liée aux efforts de conservation du panda géant en Chine. En échange, à titre d'avantages de parrainage, le zoo offrira des billets d'admission et des expériences particulières aux familles dans le besoin que soutient Sinopec Canada. De multiples ONG, dont les valeurs s'harmonisent avec celles de Sinopec en ce qui concerne l'intendance environnementale et l'importance de l'esprit communautaire, tirent désormais avantage de l'investissement.

Président et directeur général du zoo de Calgary, le Dr Clément Lanthier croit qu'aider les gens est au cœur de la protection des espèces en voie de disparition. Destination locale très populaire, le zoo de Calgary bénéficie d'une réputation mondiale pour ses travaux de réintroduction des espèces en voie de disparition et de conservation communautaire. En 2008, le projet pilote du zoo en matière de conservation communautaire—le *Wechiau Community Hippo Sanctuary*, au Ghana, en Afrique de l'Ouest, a reçu le prestigieux Prix Équateur des Nations Unies. Équilibrant les besoins écologiques et sociaux, cette initiative a créé de nombreux avantages socio-économiques liés à la conservation à long terme. Au sein du Sanctuaire, la chasse a été éliminée et la population d'hippopotames s'est stabilisée. Des investissements dans les écoles, les installations de santé, l'éclairage solaire, les infrastructures destinées à l'eau et l'écotourisme ont amélioré le bien-être des populations locales. Tout récemment, au nom de la protection des hippopotames, le zoo de Calgary a lancé une coopérative de beurre de karité organique qui fournit des revenus durables pour l'environnement à plus de 1 600 femmes des populations locales!

Le Dr Clément concentre en ce moment ses efforts sur les pandas géants, puisqu'il est prévu que le zoo en accueille quatre en 2018. Réputé être la « diplomatie des pandas », le programme international de prêt par la Chine, autour du monde, de pandas géants pour leur conservation a servi de pont pour établir des liens entre la Chine et l'Occident. D'après l'article de Traylor-Holzer et Ballou intitulé *La conservation est-elle réellement blanche et noire?* (nouvelles WAZA, janvier 2016), les répercussions du programme s'étendent bien au-delà de la diplomatie. En fait, elles se sont révélées essentielles à un programme de reproduction couronné de succès « principalement à cause de la collaboration étendue, à l'échelle internationale, vers des objectifs de conservation communs et soutenus par la science ». Les fonds générés par les partenaires étrangers qui sont les hôtes des pandas géants soutiennent les infrastructures, la conservation et les projets d'éducation dans les réserves pour pandas qui sont également les foyers d'espèces endémiques restantes de Chine. « Plus de 96 % des habitats des pandas chevauchent des centres endémiques de mammifères, d'oiseaux et d'espèces amphibies qui ont besoin d'être protégés. Plusieurs autres espèces endémiques tirent donc avantage de la protection de tout habitat du panda » (Traylor-Holzer et Ballou, 2016). Pour le Dr Clément, les pandas géants sont de véritables « vedettes », car ils représentent ce que nous pouvons accomplir si nous joignons nos esprits et collaborons à travers les régions et au-delà des frontières.

La nouvelle fondation de Jim Zhang, *Forever Nature Capital*, fait également la promotion de la collaboration internationale en matière de conservation. Plus



précisément, celle qui existe entre la Chine et le Canada. Inspirée par le succès de la Colombie-Britannique en matière de réintroduction des saumons, la fondation de Jim a signé en 2016 une entente de coopération stratégique avec la *Pacific Salmon Foundation* de la C.-B., afin de réintroduire le saumon dans la province chinoise du Heilongjiang. Les rivières du Heilongjiang étaient dans le passé remplies de saumons chinois, mais l'espèce est désormais menacée d'extinction à cause de la pêche excessive. Jim affirme que « l'esprit du saumon » représente la vertu traditionnelle chinoise qui commande de ne jamais abandonner et de toujours retourner à ses racines. Cet esprit décrit de manière appropriée une nouvelle génération de chefs d'entreprise chinois qui émerge comme étant l'une des plus importantes influences dans la nouvelle société civique chinoise.



Jia Panpan et Jia Yueyue, tous deux nés au Canada, au zoo de Toronto. Photo par : Jeroen Jacobs

“À l’échelle mondiale, la RSE poursuit son évolution à long terme, harmonisant les causes sociales avec les valeurs fondamentales de la société, en plus d’entraîner simultanément un retour sur investissement à court terme. Les investissements deviennent également plus créatifs et plus collaboratifs de par leur nature, ce qui entraîne des avantages pour de nombreux intervenants.”

C’est Jim qui a suggéré que le Dr Clément et moi-même visitons la *Chongming Dongtan Birds National Nature Reserve* à Shanghai. Il s’agit de l’un des nombreux projets de conservation urbain dont *The Nature Conservancy* (TNC) est, en Chine, le chef de file. Nous y avons rencontré un groupe de scientifiques dynamiques et passionnés. L’objectif du programme de la TNC est de susciter la conscientisation envers l’environnement par l’entremise de visites à pied guidées ou de pratique du yoga dans le centre éducatif appelé « *Bird House* ». Il emploie également les fermiers locaux pour aider à poser des bagues sur en moyenne 6 000 oiseaux par année, afin de surveiller les populations d’oiseaux. Ces attrapeurs d’oiseaux qualifiés – des braconniers qui attiraient autrefois des oiseaux dans des pièges à l’aide de flûtes de bambou – jouent désormais un rôle essentiel dans la sauvegarde des espèces en voie de disparition.

Donc : les humains et la nature doivent-ils toujours entrer en conflit? Non. Lorsque les humains tissent de nouveaux liens avec la nature, ils peuvent faire partie de la solution.

Ces trois experts ont tiré la même conclusion au travers trois parcours différents en matière de conservation et d’intendance environnementale : nous devons éviter de croire que les activités humaines ne sont pas compatibles avec la conservation de l’écosystème. L’harmonie entre les humains et la nature est possible si tous – les sociétés, les gouvernements, les collectivités et les individus – mettent la durabilité en pratique et se rassemblent pour protéger notre planète. En fait, c’est notre seul espoir. 🌱



MELODY SONG Song est la dirigeante principale du développement international, au zoo de Calgary. Née à Beijing et naturalisée citoyenne canadienne, Melody détient un diplôme de maîtrise ès arts en communications interculturelles, et est une *Certified Fundraising Executive* auprès de CFRE International et une membre du comité international de l’*Association for Fundraising Professionals* (AFP). Au cours des trois dernières années, Melody a travaillé au zoo de Calgary, dans la communauté chinoise du Canada et auprès de partenaires gouvernementaux et sans but lucratif en Chine et au Canada afin de lever des fonds pour les pandas géants et d’autres projets de conservation internationaux.

从三文鱼 到大熊猫：

中国和加拿大
的环境保护治理之路

宋倩, MA CFRE 著

人类发展与自然保护是否永远对立、
充满矛盾？

蜿蜒曲折的木板路，弯弯曲曲地穿过那片芦苇地，一直延伸到湿地。海堤之外，长江流入中国东海，广阔无垠的灰色海水与朦胧的夏日天空连成一片。每年有1000万只候鸟在迁徙途中会经过崇明东滩鸟类国家级自然保护区，其中包括19%的世界系濒危水禽物种。得知我所居之地周围是个天然的鸟类天堂后，我深感敬畏。这个地方仍在上海市区范围内，距离超现实主义的上海金融区也就只有90分钟车程。

事实上，中国令人印象最为深刻的并非自然风光，而是惊人的城市化速度与规模。经过三十年前所未有的经济发展，人们开始意识到发展的代价——城市化发展导致的环境严重恶化已经成为降低中国人生活质量的毒瘤。人类发展与自然保护是否永远对立、充满矛盾？

摄影：Jean-Michel Gires

加拿大和中国有各自环境管理的方法。加拿大依赖开采业,正努力减少对环境的影响,多年以来一直努力寻求经济与环境可持续发展之间的平衡。中国如今也到了发展的分岔路口——继续按目前的道路前进还是解决经济发展与环境保护之间的冲突?企业在这一重要领域中能发挥什么领导作用?

张醒生 (Jim Zhang) 有许多身份,譬如:企业家、行动派和商人,但他身上最大的标签则是中国鲨鱼守护人。作为永续自然资源保护基金会 (Forever Nature Capital Foundation) 的主席,张醒生先生致力于公众减少鱼翅消费的公益活动,每年约有1亿条鲨鱼因鱼翅消费遭捕杀。但他很快发现举办这种提高公众认知的活动所带来的影响远远不及他的期待。最终,张醒生先生和其他企业家开始游说政府,最终让保护鲨鱼运动画上圆满句号:在中国国家主席习近平的领导下,中国通过一项法律,即禁止所有政府相关宴会上食用鱼翅,随之鱼翅的全球消费量锐减了85%。

张醒生先生还是中国企业社会责任最早的实践者之一。1997年,张醒生先生时任爱立信中国运营官,当时企业社会责任在中国是个新概念,通常只有外企才会实行。而爱立信已经开始了捐赠泄洪赈灾款,并长期出资开展保护西藏羚

羊活动。由于非法猎杀和传染病影响,当时藏羚羊的数量从一百万锐减至16000只。这些善举在获得各种奖项的同时也为爱立信中国赢来了大量客户,并让公司与当地社区和员工关系更加紧密。公司能留住高价值人才,因为他们相信公司的环保理念。“企业履行社会责任是否意味着承担成本?的确,但成本低,回报却很大。”张醒生先生说道。

二十年后,中石化加拿大公司首席执行官Brian Tuffs受到了类似的启发。这一次则关系到中国在海外的投资。2011年,中石化在一系列为组建中石化加拿大公司而进行的交易中,收购了一家价值数十亿美元的加拿大上市公司。当时加拿大国内对中国投资一事持观望态度。亚太基金会于2015年开展的亚洲投



上海崇明东滩鸟类国家级自然保护区“BirdHouse归去来栖”



摄影:多伦多动物园



“纵观全球，企业社会责任正在逐步发展为社会根基，企业除了实现短期投资回报率以外，也会将企业核心价值观输入到企业社会责任中。投资的本质变得更加有创新性和协作化，让更多利益相关者受益。”



资民意调查结果显示，42%的加拿大人表示支持，49%则反对中国对加拿大进行直接投资。那么中石化在进行收购后如何回应企业社会责任？Brian Tuffs的回答是：“如今中石化在致力于企业社会责任方面比以前强许多，因为中石化意识到长期持续的企业社会责任是公司未来长远发展的基石。”与此同时，2015年中石化集团在中国贡献了超过10亿美元用以建设中国的环境管理相关项目，有效地减少供应链用煤10万吨。另一方面，中石化加拿大公司也对阿尔伯达当地受经济困难影响的家庭进行了按需救助活动。

纵观全球，企业社会责任正在逐步发展为社会根基，企业除了实现短期投资回报率以外，也会将企业核心价值观输入到企业社会责任中。

投资的本质变得更加有创新性和协作化，让更多利益相关者受益。中石化加拿大公司与卡尔加里动物园合作进行的企业社会责任投资便是一个优秀的案例。从2018年开始的未来五年里，中石化加拿大公司将会资助动物园的大熊猫栖息地建设，该举措与中国的大熊猫保护工作紧密相关。作为资助回报之一，动物园将会为中石化加拿大公司正在资助的受困家庭安排动物园门票和特殊游园体验。中石化的企业社会责任投资使得多家与其环境管理和社区团结理念相符的非政府组织受益。

卡尔加里动物园园长克莱蒙·兰瑟尔(Clément Lanthier) 博士深知，帮助他人与拯救濒危动物相辅相成。卡尔加里动物园是一个备受当地人喜爱的地方，在野放濒危物种



及野生群落保护工作上有着非常高的国际声誉。2008年,动物园的明星群落保护项目——西非加纳的Wechiau群落河马保护区获得了联合国颁发的赤道奖。通过平衡生态需求与社会需求,该项目创立了许多长期保护措施,并让保护区实现了社会经济利益——从此猎杀河马的行为得到彻底禁止,河马的生存数量得到稳定,与此同时,对学校、医疗设施、太阳能发电、水利设施以及生态旅游业的投资均使当地民众受益。最近卡尔加里动物园又推出了一项有机乳木果油合作项目,以保护河马的名义,为当地超过1600名妇女提供了可持续性收入!

克莱蒙·兰瑟尔园长目前的工作

重点是大熊猫,因为动物园正准备在2018年迎接4只大熊猫。所谓的“熊猫外交”指的就是中国的全球大熊猫保护租借项目,原本是中国与西方国家建立关系的桥梁。据Traylor-Holzer Ballou的文章《环境保护真的只有黑与白吗?》称(WAZA新闻2016年1月刊登),全球大熊猫保护租借项目的意义远远不止外交影响,事实上,这种类型的项目对成功的育种计划至关重要,已达到“在全球范围内共同努力实现有科学知识支持的动物保护目标”。租借大熊猫的国外合作伙伴所提供的资金能够反哺熊猫保护区的基础建设、保护设施及教育项目。同时,熊猫保护区也是中国其他特有种的家园。“96%

的熊猫栖息地与需保护的特有哺乳动物、鸟类及两栖物种的栖息地重合。因此,保护熊猫栖息地对其他特有种也是一种保护”(引自Traylor-Holzer和Ballou文章,2016年)。对于克莱蒙·兰瑟尔园长而言,大熊猫的确是真正的“摇滚明星”,它代表着我们未来的努力目标,需要我们共同努力,实现跨行业跨国界合作。

张醒生先生近期成立的永续自然资源保护基金会也推动了国际保护合作,或更准确地说,加中合作。受不列颠哥伦比亚省三文鱼放归项目的成功经验启发,该基金会于2016年与位于不列颠哥伦比亚省的太平洋三文鱼基金会签订战略

合作协议,在黑龙江省实行三文鱼保护措施。过去中国黑龙江省的河流里有着非常多的中国三文鱼,但由于过度捕捞,如今该物种已经濒临灭绝。张醒生先生表示,“三文鱼精神”代表了永不言弃和回归根源的传统中国美德。这种精神恰恰代表了新一代中国商业领袖精神,他们正是中国新公民社会中最有力的影响者。

当时正是张醒生先生建议克莱蒙·兰瑟尔园长和我参观位于上海的崇明东滩鸟类国家级自然保护区,那是中国大自然保护协会负责牵头的众多城市自然保护项目之一。在这个保护区,我们与一群充满热情的科学家们见了面。中国大自然保护协会的这一项目旨在通过在“鸟之园”教育中心中进行散步或瑜伽锻炼,提高人们的环保意识。为了监管鸟群数量,该项目也聘请了许多当地的农民每年为6000多只鸟儿佩带环志。这些经验丰富的捕鸟和偷猎者曾经利用竹哨引诱鸟只进入陷阱,如今成了保护拯救濒危物种的引路人。

那么人类发展与自然保护到底是否一直是对立的呢?答案是否定的。当人类重新与自然水乳交融之时,人类可以成为自然保护的一部分。

这三位经历了三段截然不同的环境保护与管理之旅的专家都得出了相同的结论:我们不能认为人类活动必然与生态保护水火不容。如果个人、企业、政府、社区、个体都能将可持续发展落实到实践中去,共同携手保护我们的星球,那么实现人类与自然的和谐相处是可能的。事实上,携手保护地球也是我们唯一的希望。✿



宋倩 (Melody Song) 女士是卡尔加里动物园国际发展部业务发展部高级主管。她是土生土长的北京人,同时也是归化加拿大公民。宋倩女士持有跨文化交流硕士学位,同时也是经CFRE国际认证的融资管理人,融资专业协会(AFP)国际委员会成员。过去三年里,宋倩女士一直与卡尔加里动物园、在加拿大的加籍华人社区、中国及加拿大的政府及非营利组织共同协作,为大熊猫及其他国际环境保护项目筹融资。

Just as our business extracts something precious from the ground, so we see our company as a vehicle for drawing the best out of our people, providing them with opportunities to enrich their lives and careers.

Barrick is equally proud to support the Canada China Business Council.



CHINA-BOUND

Canadian companies should be ready to seize the tremendous opportunities that will flow out of the Chinese government's plan to reform its banking system and liberalize its economy by 2020.

by Chia Wan Liew

As China moves ahead in its goal to liberalize its economy by 2020, the explosive growth of the early 2010s has slowed down, but there is still growth of more than six per cent—in other words, enviable growth.

China is transitioning from an economy focused on exporting to one focused on consumption. While media reports may lead us to believe that the country's slow-down is cause for concern, in fact, the continuing liberalization of the economy—complete with changes to its financial system, currency policy, and state-owned enterprises—brings with it real opportunities for Canadian exporters.

These opportunities stem from three main trends flowing from China's ongoing efforts to liberalize its economy: currency, banking reforms, and the removal of capital controls.





BANKING REFORMS WILL CREATE CONFIDENCE

China's ambitious banking reform programs in the next few years will mean transparency, governance reforms, information sharing and other regulatory regime improvements. As those reforms happen, Canadians who are already exporting to China will see immediate gains. However, those who have not ventured into China yet, because they were concerned that the regime in its earlier state was too complex and not transparent enough, will see unprecedented gains if they finally decide to enter this high potential market.

China's goal is to make Shanghai into a global financial centre—one that could be compared to Hong Kong, London, or New York. To do that, the government has recognized that it needs to enact substantial reforms to ensure international investors, banks, and financial intermediaries trust that the system is transparent and regulated. Understanding and being aware that financial reform is necessary create the improved perception and will eventually translate into reality.

EXPECTED SURGE IN CASH FLOWS

Further changes will come in the form of outward cash flows. While these outflows have significantly moderated in the past year due

to government restrictions, a surge of money flowing out of China is still expected as the country continues to strive for a more open economy. Part of the reason the estimates are so high for outflows is the expected desire of Chinese individuals and firms to diversify their holdings as well as earn higher returns. Investing overseas is one way to do that.

Culturally, the Chinese are great savers. About 70% of savings belonging to individuals and institutions is in banks, compared to 20% in the US. That means there is a lot of money that could be invested in foreign economies. Given Canada's geography, reputation, and resource base, there is a significant opportunity for Canadian firms to acquire Chinese capital or investments. High safety standards, abundant energy, and agriculture resources, in addition to access to the American market, are all factors that work in Canada's favour.

As the liberalization process continues to unfold in a non-linear manner, it is difficult to predict the timing of future steps. While particular scenarios, such as a decline in the foreign currency reserves or a depreciation of the RMB, may influence a crackdown on existing controls, the overall direction remains positive and headed towards further liberalization. This project has been a feature of the Chinese economic context for decades and continues to have strong support.



EMBRACE THE RENMINBI

In terms of benefits exporters will see, the internationalization of the renminbi (RMB) is probably at the top of the list. Today, the RMB is the fifth most-used currency in the world, after the U.S. dollar, the euro, the British pound and the Japanese yen. As the currency continues to move into the mainstream, companies that use it will see the most benefits, potentially improving their bottom line by between three and eight per cent. The benefits of using the RMB break down into four categories: costs, customers, capital management, and competition.

COST SAVINGS

When it comes to costs, the advantages of using RMB include direct conversion savings, as well as savings on foreign exchange (FX) fees. There is also a convenience premium because Chinese buyers who do not have US dollar liquidity need to work with agents within China to be able to buy from those who work with the US dollar. RMB use eliminates that barrier to business.

CUSTOMER CONVENIENCE

By increasing their use of RMB, Canadian exporters can reach greater numbers of Chinese suppliers or customers. That is because many small- and medium-sized operations in China do not want to deal with the hassle of converting currency, so using RMB allows Canadians to tap into a greater network of suppliers and customers. This improves the Canadian companies' customer service, and it also enhances their overall competitiveness and potentially deepens their value-chain reach.



CAPITAL MANAGEMENT GAINS

RMB use will lead to better capital management. In short, it is easier for Canadian SMEs to manage funds at a business level when they are using RMB because they can tap into RMB letters of credit or RMB cash financing, allowing them to bypass foreign exchange agents and regulations. That is important because some foreign-exchange regulations are complex and it is hard to remain on top of changes. RMB use cuts through the complexity and cost, as well as increases efficiency.

GETTING THE JUMP ON THE COMPETITION

Finally, foreign exporters are beginning to use RMB in greater numbers than Canadians, giving them the edge with China. The innovative RMB hub set up in Toronto in 2015, the first in the Western hemisphere, was designed to facilitate RMB use in Canada, making transactions more efficient for Chinese buyers because they could buy from Canadian suppliers using their own currency.

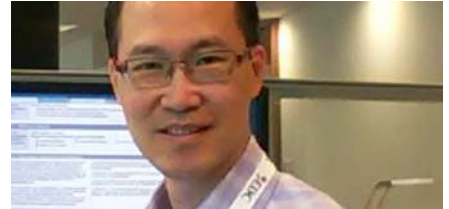
However, Canadians have been slow to embrace using RMB. Only seven per cent of Canadian businesses used RMB between 2013 and 2016, which was well below the global average of 24%. Use of RMB will up Canada's game and put it in line with its global competition.

“We can ultimately expect continued, if bumpy, progress towards freer capital flows and greater market influence in the Chinese system.”

SEIZING THE INVESTMENT CAPITAL

On the small scale, opportunities for investment for SMEs and even larger corporations will be there for the taking. On a larger scale, given the Canadian government's change in tone regarding foreign ownership and foreign investment, there is the potential for Canada as a whole—whether through government or institutions—to acquire Chinese investment for infrastructure programs. The government now has the Canadian Infrastructure Bank and it has generally looked favourably upon foreign investment.

Therefore, Canadian companies that do not already have a China strategy, now have an impetus to establish one. Whether they are already exporting to China or just considering it, and whether they work in strategic sectors such as oil and gas or agriculture where there are big pushes by China, or less obvious ones—the time to act is now. The surge in outflows will not be limited to more traditionally strategic sectors. Indeed, it will be agnostic across sectors and across the country. In other words, the money will not all go to Vancouver or Toronto—there are opportunities wherever companies are headquartered—provided they act now.



CHIA WAN LIEW is Export Development Canada's Chief Representative in China. His responsibilities cover transaction origination, business development, and relationship management for both Canadian and Chinese customers in Mainland China, Hong Kong, Taiwan, and Macau.



**CHINA
INSTITUTE**

The China Institute at the University of Alberta (CIUA) is Canada's only established, multi-disciplinary think tank and research centre focusing solely on China studies. The Institute strives to generate and disseminate knowledge that supports in-depth understanding of today's China and encourages policy development in response to China's evolving role in the world.

The Institute was established in 2005 with an endowment fund of \$37 million from the Government of Alberta, which matched the appraised value of The Mactaggart Art Collection, donated to the University of Alberta Museums by local philanthropists Sandy and Cécile Mactaggart.

Working with the international research community and government agencies, the China Institute builds and supports China-related research, learning and interdisciplinary partnerships. CIUA also works with its campus partners to promote China-related scholarship at the University of Alberta.

Through a wide range of public forums, research seminars, publications, training and media commentaries, CIUA has emerged as a voice of authority in Canada on political and economic developments inside China and on its foreign policy and its international economic ties, especially in relation to Canada. Current research involves the evolving role of China in trade, energy, investment and foreign affairs.

CURRENT RESEARCH PROJECTS

- > Canada-China Diplomatic and Economic Relations
- > Global Impact of the Chinese Economy
- > Chinese Outbound Investment
- > Security Issues of the South China Sea

RECENT CONFERENCES

- > National Annual Forum on Canada-China Investment and Trade
- > International Forum on Asia Maritime Security
- > Canada-China Relations Forum
- > China's Science, Technology and Innovation Roundtable
- > Environment and Environmentalism in East Asia Forum



Nanjing Road, Shanghai
Photo: Zhao jian kang / Shutterstock.com

Checkup Time

**Taking the Pulse of China's
Health-Sector Opportunities**

by Randall A. Mang

While there are cultural and other differences, the similarities between China's and Canada's health concerns signal opportunity for Canadian companies with exportable solutions.

Health sector expert Colin Hansen, whose career has included service as B.C.'s former minister of health services and tenure as a vice president of the Asia Pacific Foundation, sees commonalities between Canada and China, including "an aging society and families who are less and less able to provide care for aging parents and grandparents."

In both instances, China's pace of change and need for services are rising even faster than they are in Canada, notes Hansen, now president of AdvantageBC, a trade and investment promotion agency.

Among its findings, research firm McKinsey's recent report *What Can We Expect in China in 2017* says, "China's urban population over age 50 now totals 250 million and is growing at 30-percent-plus a year, and over-60s are growing even faster."

A May 2017 Bloomberg article on the global impacts of China's aging population offers additional insight: "China is aging before it has grown rich enough to develop the institutions—such as nursing homes—needed to sustain a large senior population. Increasingly, the private sector is stepping in. For those who can't afford to travel overseas, private preventative care is becoming much more common.

Elsewhere, companies are developing 'smart care' products, in which internet-connected devices track the health of customers."

Hansen agrees that private seniors' care in China is a luxury today, but adds, "Once there is more public acceptance that this is better than the traditional model, it will be more accepted by middle-class families."

While China's development of elder care services is relatively nascent, in Canada it is a well-honed industry.

"This means huge opportunities to share that knowledge—how to design and construct health-care facilities optimized for safety and care," says Hansen. "We have excellent training programs that could be shared with China—how to provide appropriate care with the appropriate people; best practices—medication and prevention programs that can be implemented to enable seniors to live better lives; and technology—from recreation systems, lifts and bathing equipment through to diagnostic and other medical devices."

The Wellness Institute at Winnipeg's Seven Oaks General Hospital offers a sterling example of how even a small Canadian organization can successfully navigate a pathway into China's health sector.

The Institute—an innovative, not-for-profit private arm of the public hospital—has successfully leveraged its expertise in wellness promotion into a thriving business in China, where it now provides training and other services to a growing clientele of Chinese hospitals and care facilities.

"For 20 years we have run a wellness institute that helps patients 'Get well, be well and stay well,'" says Toby Maloney, Seven Oaks public relations manager.

"We target our services to older adult populations, encouraging people who are medically vulnerable to come to our facility to get more active and address diet and sleeping habits and other risk factors to prevent and address chronic disease—so they can stay out of the hospital. The expertise from this work is what we are commercializing in China."

Maloney says the Institute became aware of China's health-system needs in 2014 when a group of Chinese public hospital officials visited North America to learn new ways to improve emergency room care in China.

"They looked at the Mayo Clinic in the US and at our use of RFID tags to improve processes, but they ended



up seeing the Wellness Institute and asking a lot of questions. They invited us to go to China to talk about it,” says Maloney.

He says that about a year later, some 35 executives from a dozen provincial Chinese hospitals visited the Institute for several days to learn about its lifestyle and exercise methods, which they saw as a way to address China’s emerging issues with chronic diseases such as hypertension, heart disease, and diabetes related to inactivity and diets high in fat, sodium, and sugar.

“In Canada, the most common reason a person visits a hospital is chronic disease. China is likely to have a lot of that coming. Even if the prevalence is lower there than it is here, it’s still millions of people.”

The visiting delegation also showed an interest in the Institute’s approach to elder care and staff training. “Several things fit together. They don’t want to give up on their public hospitals, but they are interested in private augmentation.”

That visit in 2015 eventually led to Rizhao Hospital in Shandong Province contracting the Wellness Institute to help develop China’s first Medical Fitness Facility.

“Our initial contract involved recommendations, policy, procedures and guidance on staffing, training, etc.—to take what we have here and duplicate it on their site, with one important difference: integration of traditional Chinese medicine. They see our service model as ‘technology.’”

Maloney notes that some larger players in health-care consulting from the US and UK have sometimes failed in China because they brought a preconceived idea of what they could supply and how they would supply it. “One of the reasons we have been successful is that we didn’t tell them what to do. We showed them what we do, and we worked together to determine how it might be implemented in China.”

Alexei Doudkine, an industrial technology advisor with the National Research Council of Canada’s

Industrial Research Assistance Program (NRC-IRAP), says building technology within China is a government priority.

An expert in medical devices, diagnostics, artificial intelligence, and digital imaging, Doudkine worked in several technology SMEs before joining NRC. “In the last three years I was chief technology officer of a medical device company and worked with our business development team to bring our oral cancer detection technology to China.”

Doudkine brought that experience to his new role at NRC-IRAP in March when he helped organize a medical device and health care trade mission to China that involved nine Canadian tech firms focused on areas such as elder health, diagnostics, laboratory medicine and medical devices.

While the original goal was to form R&D partnerships, Doudkine says, “In the end, the scope expanded to business deals and distribution. Many of the Canadian firms had been to China before. This mission allowed them to broaden their

understanding of the market and to follow up on previous contacts.”

Doudkine largely credits Beijing-based trade commissioners Michael Dodd and Ren Qing and their Global Affairs Canada team for the mission’s success. “The first reception in Beijing involved about 100 participants. That event and other activities were followed by direct meetings between individual companies. Some had up to 40 meetings in two days.”

As part of its role, the Trade Commissioner Service provided a briefing on intellectual property (IP) protection, with an IP specialist presenting statistics. “The IP situation is improving,” says Doudkine. “The key thing is to find the right vetted partners, and the right business deal, whether that is licensing or another form. Mutual trust is key.”

Ottawa-based Global Affairs Canada spokesperson Natasha Nystrom says, from a trade perspective, “there is great demand in China for biopharmaceuticals, high-quality patented and generic drugs, nutraceuticals, high-end/innovative medical devices and wearables.” On the health services side, she notes, “clinical trial contract services, and consultation/training services for health care service delivery, hospital management, senior care, rehabilitation, wellness management and chronic disease management” among areas of strong demand.

Health related research and development also presents opportunities for collaboration in areas such as “regenerative medicine and stem cell research, vaccines and immune-therapeutics, discovery and characterization of therapeutic molecules, genomics and proteomics, drug formulation

and delivery systems, and medical device design and innovation,” says Nystrom, adding, “Some Chinese firms are also interested in establishing research and development centres in Canada to leverage our research excellence.”

Spurred by R&D collaborations, business ties and other drivers, Chinese companies and investors are increasingly investing outside of China to acquire North American companies. For example, last year Vancouver-based elder-care provider Retirement Concepts was acquired by Cedar Tree Investment Canada, a Chinese-owned company backed by Anbang Insurance of China. In another example, Chinese investors also established Quark Venture, a \$500 million investment fund based in Vancouver.

AdvantageBC’s Colin Hansen says, “Canadian companies have to get to the market and identify those opportunities. Provincial and federal agencies can be a big help.”

Among its many efforts to support Canadian firms in China, the Trade Commissioner Service (TCS) encourages Canadian participation in the semi-annual China International Medical Equipment Fair, which is held each spring and fall.

The TCS also provides financial support to qualified Canadian companies looking to do business abroad. For example, The CanExport program provides matching contributions up to \$99,999 to help companies develop a new export market. The Going Global Innovation program may support up to 75% of eligible costs (up to \$75,000) incurred by Canadian innovators while pursuing international partnerships with the aim of commercializing technology.



德尚律师事务所

Founded in Paris in 1972, DS Lawyers is a law firm with operations in Europe, Asia, America and Africa.

**450 LAWYERS
26 OFFICES**

France, Spain, Germany, Italy, Belgium, China, Vietnam, Singapore, Canada, Argentina, Chile, Peru, Algeria and Senegal

DS understands the demands of international business and is committed to providing excellent service to its clients.



Prendre le pouls

du secteur de la santé en Chine

par Randall A. Mang

Nystrom adds, “Canada’s trade commissioners are in 161 cities abroad and in Canada, and can help you navigate the complexities of various international markets.”

Toby Maloney says, “The opportunities are there if you are willing to take the time to listen and learn and collaborate. We fit in with China’s national plan. We have been received well with government officials and we are now in discussions with potential partners in dozens of cities.” 🍁



RANDALL A. MANG is the founder and President of Randall Anthony Communications Inc., a service provider to *The Globe and Mail*, HSBC, Export Development Canada’s *Exportwise.ca* magazine and other organizations.

Bien qu’il existe de nombreuses différences entre les préoccupations des Canadiens et des Chinois au niveau de la santé, y compris des différences d’ordre culturel, ces préoccupations sont synonymes d’occasions pour les entreprises canadiennes offrant des solutions exportables.

L’expert du secteur de la santé, Colin Hansen, dont la carrière l’a mené à occuper les postes de ministre de la Santé de Colombie-Britannique, ainsi que celui de vice-président de la Fondation Asie Pacifique du Canada, voit des similarités entre le Canada et la Chine, y compris une « société vieillissante et des familles qui sont de moins en moins en mesure de prendre en charge des parents et grands-parents vieillissants. »

Selon Colin Hansen, qui est maintenant président d’AdvantageBC, une agence de promotion du commerce et des investissements, dans les deux cas, le rythme des changements et les besoins en services progressent plus rapidement en Chine qu’au Canada.

Dans son récent rapport intitulé *What Can We Expect in China in 2017* (Ce qu’on peut attendre de la Chine en 2017), le cabinet spécialisé en recherche McKinsey constate que « la population urbaine de Chine âgée de plus de 50 ans compte maintenant 250 millions d’individus et connaît un taux de croissance de plus de 30 % par année. La population des personnes de 60 ans connaît une croissance encore plus marquée. »

Un article de mai 2017 du magazine Bloomberg explique davantage les effets de la population vieillissante de Chine sur le reste du monde : « La Chine vieillit avant même d’avoir accumulé la richesse nécessaire pour développer suffisamment d’institutions afin de soutenir sa population vieillissante, comme des maisons de soins infirmiers et des centres d’hébergement. Le secteur privé entre progressivement en jeu. Pour ceux qui ne peuvent se permettre de voyager à l’étranger, ont fait de plus en plus appel au privé pour les services de soins préventifs. Ailleurs, des entreprises développent des produits de « soins intelligents », des appareils connectés à Internet qui permettent de faire le suivi de l’état de santé des utilisateurs. »



Colin Hansen reconnaît que les soins aux aînés du secteur privé chinois représentent un luxe de nos jours, mais il ajoute que « lorsque le public aura reconnu que cette solution est préférable au modèle traditionnel, elle sera plus largement acceptée par les familles de classe moyenne. »

Si le développement des services aux aînés en est à ses balbutiements en Chine, cette industrie est bien rodée au Canada.

« Cela représente d'énormes perspectives de partage de connaissances, par exemple sur la conception et la construction d'installations de soins de santé optimisées pour la sécurité et la qualité des soins, » explique Colin Hansen. Nous sommes dotés d'excellents programmes de formation que nous pourrions partager avec la Chine, sur la façon d'offrir des soins adaptés aux bonnes personnes, sur des pratiques exemplaires encadrant la médication et des programmes de prévention pouvant être mis en œuvre pour aider les aînés à mieux vivre, ainsi que sur les technologies, comme des

systèmes récréatifs, des élévateurs verticaux et des équipements de bains, jusqu'aux appareils de diagnostic et médicaux. »

Le Wellness Institute de l'hôpital Seven Oaks General Hospital de Winnipeg offre un bel exemple de la façon dont une petite organisation canadienne peut se tailler une place dans le secteur de la santé en Chine.

Le Wellness Institute, un organisme sans but lucratif de l'hôpital axé sur l'innovation, a su faire appel à son expertise en promotion du mieux-être pour mettre sur pied une entreprise florissante en Chine, où l'organisme offre maintenant des séances de formation et d'autres services et installations de soins de santé et d'hôpitaux chinois à une clientèle grandissante.

« Depuis 20 ans, nous exploitons un institut de mieux-être qui aide les patients à mieux se porter et mieux vivre, tout en le restant », explique Toby Maloney, directeur des relations publiques de l'hôpital Seven Oaks.

« Nos services ciblent les populations d'adultes vieillissants et encouragent les personnes médicalement vulnérables à venir nous visiter pour devenir plus actives et corriger des lacunes dans leurs habitudes alimentaires et de sommeil, ainsi que d'autres facteurs de risques pour prévenir des maladies chroniques, et ainsi éviter qu'elles ne se retrouvent à l'hôpital. C'est précisément l'expertise découlant de ces efforts que nous commercialisons en Chine. »

Toby Maloney affirme que le Wellness Institute a pris conscience des besoins du système de santé chinois en 2014, quand un groupe de représentants d'hôpitaux publics de Chine se sont rendus en Amérique du Nord pour apprendre de nouvelles méthodes afin d'améliorer les soins d'urgence offerts en Chine.

« Les représentants se sont penchés sur la Clinique Mayo aux États-Unis, et sur notre usage des étiquettes d'identification par radiofréquence (RFID) pour améliorer leurs processus, mais ils ont fini par découvrir le Wellness Institute



et nous ont posé beaucoup de questions. Ils nous ont invités à nous rendre en Chine pour en discuter », explique Toby Maloney.

Il affirme qu'environ un an plus tard, quelque 35 cadres d'une dizaine d'hôpitaux provinciaux de Chine ont visité le Wellness Institute pendant plusieurs jours pour en savoir davantage au sujet des méthodes de style de vie et d'exercice proposées, des méthodes que les représentants chinois ont vues comme des moyens de s'attaquer aux problèmes émergents de maladies chroniques en Chine, comme l'hypertension, les maladies du cœur, le diabète découlant de l'inactivité et d'une alimentation riche en lipides, en sodium et en sucre.

« Au Canada, les maladies chroniques constituent la principale raison pour se rendre à l'hôpital. La Chine connaîtra probablement le même problème. Même si la prévalence de ces maladies chroniques est inférieure en Chine comparativement au Canada, le problème pourrait tout de même toucher des millions de personnes. »

La délégation en visite a également démontré de l'intérêt pour l'approche du Wellness Institute en matière de soins aux aînés et de formation du personnel. « Nous avons beaucoup de points en commun. La Chine ne veut pas abandonner son système de santé public, mais elle est ouverte à l'apport d'un système privé. »

La visite de 2015 a fini par inciter l'hôpital de Rizhao, dans la province du Shandong, à faire appel au Wellness Institute pour participer au développement de la première installation d'aptitude médicale de Chine.

« À l'origine, notre contrat devait comprendre des recommandations, des politiques, des procédures et des lignes directrices portant sur la dotation en personnel, les formations, etc., dans le but de transposer nos méthodes et installations sur place en Chine, mais avec une différence importante : nous devons nous assurer de l'intégration de la médecine traditionnelle chinoise dans notre approche. Les Chinois considèrent

notre modèle de service comme un service technologique. »

Toby Maloney explique que certains acteurs plus importants dans le monde des services d'experts-conseils en soins de santé des États-Unis et du Royaume-Uni ont parfois dû essuyer des échecs en Chine parce qu'ils arrivaient avec une idée préconçue des services qu'ils étaient prêts à fournir, ainsi que de la méthode pour fournir ces services. « L'une des raisons qui expliquent pourquoi nous avons connu un tel succès, c'est que nous n'avons jamais été directifs avec nos clients chinois. Nous leur avons montré comment nous travaillons, et nous les avons aidés à déterminer comment mettre en œuvre ces méthodes de travail en Chine. »

Alexei Doudkine, conseiller en technologie industrielle du Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches du Canada (CNRC), affirme que la conception de technologies en Chine est une priorité du gouvernement.

Expert en appareils médicaux, en appareils de diagnostic, en intelligence artificielle et en imagerie numérique, Alexei Doudkine a travaillé pour de nombreuses PME avant de se joindre au CNRC. « Au cours des trois dernières années, j'ai été directeur de la technologie pour une entreprise fabriquant des appareils médicaux et j'ai dû collaborer avec notre équipe de développement commercial pour offrir notre technologie de détection du cancer buccal en Chine. »

Alexei Doudkine a su mettre en valeur son expérience dans le cadre de son nouveau rôle au PARI du CNRC en mars, en participant à l'organisation d'une mission commerciale en Chine à laquelle ont participé neuf entreprises de technologies spécialisées en divers domaines, y compris les soins de santé aux aînés, le diagnostic, la médecine de laboratoire et les appareils médicaux.

À l'origine, l'objectif était de former des partenariats en recherche et développement, mais « la portée du projet a fini par s'étendre aux ententes commerciales et de distribution, raconte Alexei Doudkine. De nombreuses entreprises canadiennes avaient déjà fait des affaires en Chine. La mission a permis à ces entreprises d'approfondir leur compréhension du marché chinois et de poursuivre des contrats conclus précédemment. »

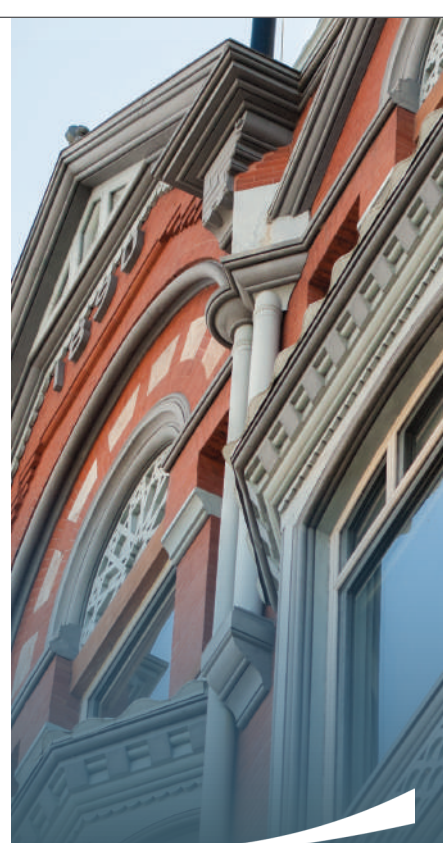
Alexei Doudkine attribue le succès de la mission principalement aux délégués commerciaux à Pékin, Michael Dodd et Ren Qing, ainsi qu'aux membres de l'équipe d'Affaires mondiales Canada. « Environ 100 personnes ont participé à la première réception à Pékin. Cet événement et d'autres activités étaient accompagnés de réunions entre représentants d'entreprises. Certains

représentants ont pu participer à plus de 40 réunions en 2 jours. »

Dans le cadre de son rôle, le Service des délégués commerciaux du Canada a offert un exposé sur la protection des propriétés intellectuelles (PI), où un spécialiste présentait des statistiques. « La situation des PI s'améliore en Chine, » affirme Alexei Doudkine. « La clé consiste à trouver les bons partenaires et à conclure les bonnes ententes commerciales, qu'il s'agisse de procéder par octroi de licences ou autrement. La confiance mutuelle est essentielle. »

Selon Natasha Nystrom, porte-parole d'Affaires mondiales Canada, d'un point de vue commercial, « il existe une demande importante en Chine pour les produits biopharmaceutiques, les médicaments brevetés et génériques de qualité, les produits nutraceutiques, les appareils médicaux de pointe et novateurs, ainsi que les appareils portables. » En ce qui concerne les services de santé, elle ajoute que « les services contractuels d'essais cliniques, les services d'experts-conseils et de formation pour la prestation de soins de santé, ainsi que les services de gestion des hôpitaux, de réadaptation, du bien-être et des maladies chroniques » sont très demandés.

La R&D en santé représente également des perspectives de collaboration dans divers secteurs, comme « la médecine régénérative et la recherche sur les cellules souches, les vaccins et l'immunothérapie, la découverte et la caractérisation de molécules thérapeutiques, la génomique et la protéomique, la formulation pharmaceutique et les systèmes de prestation, ainsi que la conception et l'innovation en appareils médicaux », explique Natasha Nystrom, qui ajoute que « certaines



Earnscliffe

Trusted Advisors to Business Leaders

商界领袖赖以信任的顾问

The only Canadian-owned public affairs firm with partners and presence in China, and deep experience in the Canada/China commercial world.

唯一在中国设有办公室
和合伙人的加拿大公共关系事务所
深谙加中两国商业之道

www.earnscliffe.ca



entreprises chinoises s'intéressent également à la création de centres de recherche et développement au Canada pour mettre à profit notre excellence en recherche. »

Encouragés par les collaborations en recherche et développement, les ententes commerciales et d'autres facteurs, les entreprises et investisseurs chinois sont de plus en plus présents à l'extérieur de la Chine pour faire l'acquisition d'entreprises nord-américaines. Par exemple, l'an dernier, Cedar Tree Investment Canada, une entreprise chinoise, avec l'aide d'Anbang Insurance of China, a fait l'acquisition de Retirement Concepts, une entreprise de Vancouver spécialisée en prestation de soins de santé aux aînés. Autre exemple, des investisseurs chinois ont établi Quark Venture, un fonds d'investissement de 500 millions de dollars, à Vancouver.

Selon Colin Hansen, président d'AdvantageBC, « les entreprises canadiennes doivent s'attaquer à ce marché et profiter des occasions qui se présentent. Les agences fédérales et provinciales peuvent les aider considérablement. »

Parmi les nombreux efforts visant à soutenir les entreprises canadiennes en Chine, le Service des délégués commerciaux du Canada encourage la participation de ces entreprises au salon semestriel CIMEF (China International Medical Equipment Fair), qui a lieu chaque année au printemps et à l'automne.

Le Service des délégués commerciaux du Canada offre également de l'aide financière aux entreprises canadiennes qualifiées qui cherchent à faire des affaires à l'étranger. Par exemple, le programme CanExport offre des contributions équivalentes jusqu'à concurrence de 99 999 \$ pour aider les entreprises à développer de nouveaux marchés d'exportation. Le programme Visée mondiale en innovation peut prendre en charge jusqu'à 75 % des coûts admissibles (jusqu'à concurrence de 75 000 \$) des innovateurs canadiens dans le cadre de partenariats internationaux dans le but de commercialiser des technologies.

Nathasha Nystrom explique que « les délégués commerciaux du Canada sont présents dans 161 villes

à l'étranger et au Canada, et peuvent vous aider à vous retrouver dans le dédale complexe des divers marchés internationaux. »

Toby Maloney affirme que « les perspectives s'offrent à nous si nous sommes prêts à prendre le temps pour écouter, apprendre et collaborer. Nous faisons partie du plan national de la Chine. Les représentants gouvernementaux nous ont bien accueillis et nous sommes maintenant en discussion avec des partenaires potentiels dans des dizaines de municipalités. » 🍁



RANDALL A. MANG est fondateur et président de Randall Anthony Communications inc., un fournisseur de services qui compte parmi ses clients le *Globe and Mail*, HSBC, le magazine Exportateursavertis.ca d'Exportation et développement Canada et plusieurs autres organisations.

体检时间

为中国的健康产业发展机遇把把脉

Randall A. Mang 著

一个在公共和私有医疗模式之间寻求平衡的健康体系，一直致力于将最佳实践和最新技术进行有效应用，以解决从老年医护到慢性疾病等一系列问题。听起来是不是很熟悉？虽然中加两国有着不少文化及其他差异，但两国对于健康问题的共同担忧为加拿大企业技术方案的输出提供了机遇。

卫生部门专家韩仕新 (Colin Hansen) 曾担任加拿大不列颠哥伦比亚省前健康服务厅厅长以及亚太基金会副主席，他认为中加两国有许多相似之处，包括“老龄化社会和越来越多无法为年龄渐长的父母和祖父母提供照顾的家庭”。现任贸易投资促进机构 AdvantageBC 主席的韩仕新指出，

就这两个现象而言，中国变化的速度和对相关服务的需求都比加拿大增长得更快。

除此以外，调研公司麦肯锡在最近其发布的《2017年我们将在中国看到什么？》的报告写道：“中国超过50岁以上的城市人口已经达到2.5亿，并以每年超过30%的速度在增长，60岁以上的人口上升速度更快。”

彭博社于2017年5月的一篇文章报道了中国人口老龄化对全球造成的影响：“中国已经开始步入老龄化社会，却尚未富裕到建立起大量老年人口所必须的养老机构（例如敬老院）。同时，越来越多的私有企业开始涉足养老产业。对于那些无

法承担海外费用的人们而言，私人的预防性护理变得越来越普遍。还有不少公司正在研发‘智能护理’产品，这些联网设备能追踪消费者的健康状况。”

韩仕新也认为目前中国的私人老年护理是一项奢侈品，但他补充道：“一旦这样的方式在公众接受度上优于传统模式后，中产阶级家庭可能会更容易接受些。”

虽然中国的老年护理服务还处在初期发展阶段，但在加拿大，这早已是非常成熟的产业。

“这意味着我们有更多机会分享这些经验——如何设计并建设安全且贴心的公共卫生设施，”韩仕

新说道,“我们有非常出色的培训项目可以向中国分享经验:如何以合适的方式为特定的人群提供服务;最佳的实践:如何实施医药及疾病预防项目,帮助老年人更好地生活;技术层面:娱乐设施、电梯、沐浴设备到疾病诊断及其他医疗设备,应有尽有。”

位于温尼伯七橡树综合医院的健康管理中心便是最好典范,证明了即使小型加拿大机构也能成功进入中国健康产业。

该机构是公立医院下属的一所充满创新的非营利性私立机构,成功地利用其促进健康的专业知识在中国实现了商业发展,如今为中国的医院及其他健康机构提供培训及其他服务。

七橡树公共关系经理Toby Maloney表示:“过去的20年,我们一直以帮助患者‘恢复健康、实现健康、保持健康’作为健康管理中心的宗旨。”

“我们的服务是针对年纪较大的成年人群,鼓励那些有医疗隐患的人们到我们的中心来,帮助他们重拾活力,解决饮食健康和睡眠习惯问题,排除健康风险,预防治疗慢性病,使他们尽可能规避入院。我们在中国得以商业化正是得益于这一方面的专业知识。”

Maloney称,七橡树综合医院健康管理中心在2014年就已注意到中国健康系统的需求。当时有一群中国公立医院的领导到北美学习新的知识来改善在中国急救室里的救治水平。

“他们当时来到了美国的梅奥医学中心考察,还参观了我们使用电子标签改善急救流程的技术,但最后他们看到了我们的健康管理中心,便非常感兴趣,在问了许多问题后,他们邀请我们去中国进行深入探讨,以做更详细的了解。”Maloney回忆道。

他说大约一年后,有35名从中国多个省立医院来考察的高管再一次造访健康管理中心,花数天学习中心的生活模式及锻炼方法,他们认为这样的方法能更好地解决中国逐渐展现的慢性病问题,例如高血压、心脏病、糖尿病等与缺乏运动以及高脂肪、高钠高糖的饮食习惯相关的疾病。

“在加拿大,人们去医院看病最常见的原因是慢性病。未来中国也可能会有更多人患有慢性病。即便患病率比加拿大低,仍会有几百万潜在患者。”

考察团还对管理中心提供养老服务和员工的培训模式非常感兴趣。“因为这些理念结合后,能适应中国医院的经营环境。他们不想放弃公立医院模式,但对加强私立部分很有兴趣。”

2015年的考察之旅结束后,七橡树综合医院健康管理中心与山东的日照医院签订了协议,帮助其建设中国首个医疗健康管理中心。

“我们的初步协议中包括提供建议、政策制定、流程制定以及人员培训、指导等,将我们现有的东西复制过去。但有一样不同:需要结合传统中医。他们认为我们的服务模式是一种‘技术’。”

Maloney提到美国和英国有些知名的健康咨询公司时而在中国碰壁的一个重要原因是他们对于所能提供的服务和提供的方式有一种先入为主的判断。即“我们成功的其中一个原因是我们不会要求合作方做些什么,而是向他们展示我们的做法,然后共同商榷如何在中国落实。”

Alexei Doudkine是加拿大国家研究委员会工业研究援助计划(NRC-IRAP)的工业技术顾问,他认为在中国加强技术建设是政府的首要任务。

Doudkine是医疗设备、医学诊断、人工智能、数字影像方面的专家,在加入国家研究委员会工业研究援助计划之前,他曾在多家主营技术的中小企业工作。“过去3年里,我曾担任一家医疗设备公司的首席技术官,并与我们的业务开发团队将我们的口腔癌检测技术推广到中国。”

Doudkine将他的经验带到国家研究委员会工业研究援助计划的新工作中。三月的时候,他帮助组织了一个医疗设备和健康服务的贸易访问团到中国访问,其中有九家加拿大技术公司,业务范围包括:老年健康、医疗诊断、检验医学以及医疗设备。

成立贸易访问团的初衷虽然还是与中国建立研发合作关系,不过Doudkine表示:“最后,我们的业务范围扩展至商业交易及经销渠道的拓展。许多加拿大企业过去也曾到访中国。该访问团让他们能更好地扩大对中国市场的认识并跟进过去的业务联系。”

Doudkine认为位于北京的商务专员Michael Dodd和Ren Qing以及加拿大全球事务部团队为这次成功访问作出了主要贡献。“在北京召开的第一次接待宴会有超过100人参加。活动的最后则是各公司之间的直接会面。有些公司两天之内举办了近40场会议。”

作为职责之一，商务专员服务还举办了一场关于知识产权保护的介绍会，并邀请了一位知识产权专家展示相关数据。“当前，知识产权保护的环境在不断改善，”Doudkine表示，“无论是授权或其他形式的合作，关键是需要寻找经过审查的合作伙伴，做正确的商业交易。相互信任是关键。”

位于渥太华的加拿大全球事务部发言人Natasha Nystrom认为，从贸易的角度看，“中国对于生物制药、高质量的专利和仿制药、营养保健品、高端与创新医疗器材和可穿戴设备有很大的需求”。而在健康服务层面，她指出“临床试验合同服务、健康医护服务的咨询和培训、医院管理、老龄医护、康复服务、健康管理以及慢性疾病管理”也在高需求领域之列。

健康领域相关的研究和发展也为“再生医学、干细胞研究、疫苗和免疫治疗、治疗分子的发现与鉴别、基因组学与蛋白质组学、药物制剂和给药系统、医疗器材设计与创新”等领域的合作带来机会。Nystrom补充道：“一些中国公司也有兴趣在加拿大开设研发中心，以便更好地利用我们的研究优势。”

受研发合作、商务往来和其他因素驱动，中国公司和投资者越来越



越多地在海外投资和收购北美企业。举例来说，设在温哥华的老龄护理机构Retirement Concepts于去年被雪松投资加拿大公司收购，后者是安邦保险旗下的一家中国公司。此外，中国投资者还与位于温哥华的Quark风投设立了5亿美元的风投基金。

AdvantageBC主席韩仕新称：“加拿大企业必须要真正到中国市场来才能找到机遇。各省以及联邦机构能提供非常多的帮助。”

商务专员服务(TCS)为在华的加拿大公司提供的支持中，包括鼓励加拿大公司参加于每年春秋两季举办的中国国际医疗器械博览会。

商务专员服务也为寻求国际发展的合格的加拿大公司提供财政支持。例如，CanExport项目提供最高99999加元的对等资金，以帮助企业拓展新的出口市场。在加拿大创新企业为技术商业化而缔结国际伙伴关系的过程中，Going Global Innovation项目也可为其承担符合条件的最高75% (75000加元)的费用。

Nystrom补充道：“加拿大的商务专员遍布161个加拿大和国际城市，并能帮助企业在诸多国际市场的复杂情况中明确方向。”

七橡树医院的Toby Maloney称：“只要你愿意花时间聆听、学习与合作，机遇无处不在。我们符合中国的国家计划，与政府也保持着良好的互动。现在，我们正与多个城市的潜在合作伙伴进行探讨。” 🌸



Randall A. Mang

是Randall Anthony通讯公司的创始人兼总裁。该公司是环球邮报、汇丰银行、加拿大出口发展局的《Exportwise.ca》杂志及其他组织的服务供应商。

CCBC's 150th Canada Day Fair!



CCBC celebrated Canada's 150th birthday in Beijing with 2,000 guests and 60 participating Canadian organizations. The Fair showcased cooking demonstrations that featured Canadian lobster, beef, and seafood, offered wine tasting, and featured a hockey rink, a Canadian-made F1 racing car, and live Canadian bands.

To see more photos of our Canada Day Fair, click on our photo link at CCBC.com!





E-commerce also played a large role at the event. The Fair was broadcast live across China and was facilitated by Destination Canada. JD.com, which has 200 million active users, featured our Canada Day and all the products at the Fair for purchase. This included food and beverages as well as items ranging from Canadian-made skin care products to high-end housewares.



The Fair was the largest Canada Day celebration outside of Canadian borders and highlighted Brand Canada in China. It provided a unique opportunity for Canadian companies to interact with Chinese customers, showing China that Canada is ready to do business.



The day after the Canada Day Fair, participating companies attended a seminar hosted by the Canadian embassy that focused on ecommerce in China and best practices. In the evening, a sold-out gala dinner brought together Canadian businesses to meet and network directly with Chinese distributors, exporters, and importers who want to market Canadian products in China.





The most daily flights between Canada and China.

Daily non-stop service between Vancouver and Toronto to Beijing, Shanghai and Hong Kong.

Experience award-winning service and enjoy the comfort of the 787 Dreamliner on select routes. Choose from three cabin options, like our International Business Class where you'll enjoy fully lie-flat beds, access to our award-winning Maple Leaf lounges and concierge services, or discover our Premium Economy cabin, which offers a wider seat and extra legroom.

Book at aircanada.com or contact your travel agent.



AIR CANADA

A STAR ALLIANCE MEMBER 



Voted Best Airline
in North America

The Canada-China Relationship

REFLECTING AND PREDICTING

by Graham Shantz
President, CCBC

My China journey began in the '80s and over nearly four decades, I've seen a China that was slowly emerging through economic reforms to a China that is much bigger economically, and a China with a much broader impact on the Canadian economy. One result is that China has become a key bilateral partner for Canadian investment.

Jiangsu Province and CCBC Economic Cooperation Seminar and MOU Signing Ceremony in Vancouver

When CCBC was established in 1978 by a group of visionary executives led by Paul Demarais, Sr., these business leaders foresaw what the relationship could become. Since that time, beginning shortly after Canada recognized China diplomatically, we see a significant shift not only in the economic priorities of the business community, but also in the average Canadians' understanding of the importance of this relationship.

As a result, more and more Canadians are coming to recognize that our prosperity needs to be driven by our history as a global trading nation. We need to be diversifying our economy, and not depending on a single bilateral relationship on this continent. We should be exploring ambitiously the growth opportunities everywhere, including China, of course. The exploratory talks on an FTA will lay the foundation and establish a solid direction for this relationship. In spring, 2017, our Foreign Minister, the Honourable Chrystia Freeland, gave an important speech outlining this government's foreign policy priorities. She underlined the important role that human rights will continue to play, but in a balance with our focus on investment and diversification for future prosperity.

As a business community, we need to help Canadian SMEs become more comfortable making a commitment to a China strategy. CCBC works with many to achieve just that, and it is evident in the winners of our Canada China Business Excellence Awards. We have recognized a diverse selection of successful organizations and companies from all across the country that are excelling in China. In the most recent awards, we acknowledged the successes of a hospital in Winnipeg, an Alberta university, and Vancouver airport's China tourism programme. Clearly,

while Canada is holding to its traditional exports, its developing new and innovative ways to engage with China. Read more about the Awards on page 87.

CCBC's own offices in Beijing and Shanghai assist Canadian businesses succeed and thrive in China. EDC, BDC, and the Trade Commissioners are dedicated to this as well.

I'm very pleased that both Canada and China have declared 2018 the Year of Tourism. This could be great value to small Canadian businesses from coast to coast. We have expanded linkages through new direct flights to Calgary and Montreal, which are very important to tourism, in each direction. We can surely do more.

Just this past June, 2017, CCBC put on the biggest Canada Day celebration outside of our borders. The Fair in Beijing featured 60 different businesses and organizations that featured Canada as a tourist destination and offered Canadian produce and consumer products for sale to over 2,000 people who attended as well as millions who could access the live broadcast of the event. The following day, we hosted a dinner for over 200 guests to introduce Chinese distributors and investors to Canadian business owners. Canadian music, food and beverages, skin care, housewares and more are in demand in China and CCBC can bring businesses together and pave the way for Canadian companies to do smart business in China. You can read more on CCBC's Canada Day Fair on page 56.

The knowledge economy is extremely important as well. Consider the future impact of hundreds of thousands of new Canadian citizens whose roots were in mainland China who have made an enormous contribution to Canada. Their children, for example, have the highest percentage of success in post-secondary education of any

community. That is an extremely important contribution to what many governments and educational institutions in Canada have sought for years.

Looking to the future, it's my belief that we will be seeing new sectors for export and investment that are currently not open. I think we will see an FTA that will be transformative in deepening Canada's economic engagement with China. A transformation that will truly help to diversify the Canadian economy and reduce our risk of exposure with only one large trading partner.

We will have many more direct flights; ambitiously, let's say triple them and double the number of cities that are connected. We will be selling more energy to China. We will have a much larger and more sophisticated group of young professionals moving into key positions in corporate Canada and government who have a sophisticated understanding of how China works, how the Chinese business sector works, and who can speak Mandarin.

Sometimes you have to reflect on the past to see where we're going. 🍁



GRAHAM SHANTZ served for over 25 years in Canada's public service providing advice to Canadian governments, mainly on management of Canada's relations with Asia. He has worked in senior management positions in Global Affairs Canada, the Department of Finance and the Privy Council Office. Over the past decades, he has been involved in numerous major bilateral visits between Canadian and Chinese leaders and became the President of CCBC in 2016.



Relation Canada-Chine

RÉFLEXIONS ET PRÉDICTIONS

par Graham Shantz
Président, CCBC

Mon aventure chinoise a commencé dans les années 1980. En près de 40 ans, j'ai vu une Chine qui émergeait lentement à l'aide de réformes économiques, puis une Chine au poids économique beaucoup plus lourd, et finalement une Chine à l'influence beaucoup plus grande sur l'économie canadienne. Résultat : la Chine est devenue un partenaire bilatéral clé pour l'investissement canadien.

Le groupe de cadres visionnaires mené par Paul Desmarais père connaissait tout le potentiel de la relation Canada-Chine quand il a fondé le CCBC en 1978. Depuis la reconnaissance diplomatique de la Chine par le Canada, on observe un changement important des priorités

économiques du monde des affaires, mais aussi de la compréhension moyenne des Canadiens quant à l'importance de cette relation.

De plus en plus de Canadiens reconnaissent maintenant que notre prospérité doit être nourrie par notre histoire en tant que pays participant au commerce international. Nous devons diversifier notre économie, et non dépendre d'une seule relation bilatérale sur ce continent. Nous devons explorer de façon ambitieuse les possibilités de croissance partout, y compris en Chine, évidemment. Les pourparlers exploratoires au sujet d'un accord de libre-échange établiront les fondations de cette relation et y donneront une direction précise. Au printemps 2017, madame

Chrystia Freeland, ministre des Affaires étrangères, a livré un important discours sur les priorités de ce gouvernement en matière de politique étrangère. Elle a souligné le rôle central que les droits de la personne continueront de jouer, en équilibre avec nos objectifs : l'investissement et la diversification vers la prospérité.

En tant que communauté d'affaires, nous devons accompagner les PME canadiennes afin qu'elles deviennent plus à l'aise de s'engager dans une stratégie misant sur la Chine. Le CCBC collabore avec de nombreux partenaires pour y arriver, et notre travail est manifeste auprès des gagnants de nos prix d'excellence en affaires Canada-Chine. Nous avons reconnu le

succès en Chine d'organisations et d'entreprises prospères issues de secteurs diversifiés. Ces dernières proviennent de partout au pays; lors de la dernière remise de prix, nous avons souligné le succès d'un hôpital à Winnipeg, d'un collège en Alberta et du programme de tourisme en Chine de l'aéroport de Vancouver. De toute évidence, bien que le Canada maintienne sa stratégie traditionnelle d'exportation, il élabore de nouvelles façons novatrices de se lier à la Chine. Vous trouverez plus de détails sur les lauréats en page 87.

Le CCBC possède des bureaux à Beijing et à Shanghai pour aider les entreprises canadiennes à réussir en Chine. EDC, la BDC et les délégués commerciaux se consacrent également à cette mission.

Je suis ravi que le Canada et la Chine aient déclaré 2018 l'année du tourisme. Les petites entreprises canadiennes pourraient bien en profiter. Nous avons multiplié les liens en ajoutant des vols directs dans les deux directions, à Calgary et à Montréal, villes très importantes pour le tourisme. Nous pouvons certainement en faire davantage.

En juin 2017, le CCBC a organisé les plus grandes célébrations de la fête du Canada à l'étranger. La célébration à Beijing mise en vedette 60 entreprises et organisations représentant le Canada comme destination touristique. On a aussi proposé des produits en provenance du Canada aux quelques 2000 visiteurs présents, de même qu'aux millions d'internautes qui ont regardé la diffusion en direct de l'activité. Le lendemain, nous tenions un souper pour plus de 200 convives dans le but de présenter des distributeurs et des investisseurs chinois à des chefs d'entreprises canadiens. Musique, aliments, boissons, soins de la peau, articles ménagers et plus : le Canada est en demande en Chine. Le CCBC



et ouvre la voie aux entreprises canadiennes pour faire des affaires de façon judicieuse en Chine. Plus d'information sur la fête du Canada organisée par le CCBC en page 56.

L'économie du savoir est aussi essentielle. Pensons aux futures retombées des retombées produites pas les centaines de milliers de nouveaux citoyens canadiens dont les racines se trouvent en Chine continentale et qui ont apporté une énorme contribution au Canada. Leurs enfants, par exemple, atteignent le pourcentage de réussite le plus élevé en éducation postsecondaire, toutes provinces confondues. Il s'agit d'un apport extrêmement important que de nombreux gouvernements et établissements d'enseignement attendaient depuis des années.

Je crois que de nouveaux secteurs s'ouvriront à l'exportation et à l'investissement et qu'un accord de libre-échange approfondira l'engagement économique du Canada envers la Chine. Cette transformation participera véritablement à la diversification de l'économie canadienne et à réduire les risques découlant de notre relation avec un seul grand partenaire commercial.

Nous tirerons profit de l'ajout de nombreux vols directs. Soyons ambitieux : triplons ces vols directs et doublons le nombre de villes reliées. Nous vendrons plus d'énergie à la Chine. Nous profiterons d'un groupe beaucoup plus grand et beaucoup mieux formé de jeunes professionnels qui décrocheront des postes clés dans les entreprises canadiennes et au sein du gouvernement. Ceux-ci possèdent une fine compréhension du fonctionnement de la Chine et de ses secteurs d'activités, en plus de parler mandarin.

Il faut parfois revenir sur le passé pour mieux voir où nous allons. 🍁



GRAHAM SHANTZ Employé de la fonction publique canadienne pendant plus de 25 ans, Graham Shantz a conseillé les divers gouvernements canadiens, principalement au sujet de la gestion des relations du pays avec l'Asie. Au cours des dernières décennies, il a participé à de nombreuses grandes rencontres bilatérales entre dirigeants canadiens et chinois.

加中关系

思索与展望

加中贸易理事会总裁向峰著

江苏省与加中贸易理事会经济合作交流会暨经贸合作备忘录签约仪式—温哥华

我与中国的渊源从上世纪80年代开始。四十年来，我有幸亲眼见证了中国的发展：通过实施经济改革慢慢崭露头角、到经济实力不断扩张、再到如今对加拿大经济有着如此深远的影响。中国已经成为了加拿大投资的重要双边合作伙伴。

老Paul Demarais Sr.先生领导一群有识之士于1978年创建了加中贸易理事会，当时，这些商业领袖便预见了两国关系未来的发展趋势。自那以后，从紧随其后的加中建交开始，我们不仅见证了商界经济重心的转移，更见证了加拿大民众对加中关系重要性的认知发生了改变。

至此，越来越多的加拿大人认识到，作为一个历史悠久的国际贸易国家，我们的繁荣必须依靠拉动国际贸易发展。我们要实现经济多样化，不能仅依靠美洲大陆的单一双边关系。我们应该勇敢地大胆地探索世界各地的发展机遇，当然也包括中国。关于自贸协议的探索性讨论将为两国的双边关系打下坚实基础，并建立明确方向。2017年春天，我们的外交部长方慧兰(Chrystia Freeland) 阁下对本届政府的外交政策重心概要进行了重要演讲。她强调，人权考量依然是政府重心，但同时我们也要兼顾未来繁荣所需的投资和经济多样化。

作为一个商业组织，我们需要帮助加拿大中小企业，使其更愿意采取发展中国市场的战略。加中贸易理事会与多方合作，正是为了这一目标。我们的加中贸易卓越企业奖得主也很好体现了这一点。我们表彰了那些在中国成绩斐然的来自加拿大全国多个行业的成功的组织与企业。在最近一次颁奖中，我们表彰了温尼伯的一所医院、阿尔伯达的一所学校以及温哥华机场的中国旅游项目。显然，加拿大在保持其传统的贸易出口的同时，也在发展富有创新的双边合作形式。请详见第87页，了解更多卓越企业奖相关信息。



加中贸易理事会在北京和上海均设立了办公室，帮助加拿大企业更好地在中国发展扩张。加拿大出口发展公司 (EDC)、加拿大商业发展银行 (BDC) 以及商务专员服务也致力于这一目标。

加拿大和中国宣布2018年是加中旅游年，我感到非常高兴。这对加拿大全国的小企业而言意义非凡。近期开通的直飞卡尔加里和蒙特利尔的航线，也增强了这两个重点旅游城市与出发城市之间的交流与联系。当然，还有很多我们需要努力的地方。

就在刚刚过去的2017年6月，加中贸易理事会举办了境外最大规模的加拿大国庆节庆祝活动。该庆

典于北京举办，有60多个加拿大企业和组织参与推广旅游业的宣传，并向超过2000名现场来宾及数百万名通过现场直播参与的观众提供购买加拿大农产品及消费品的机会。随后一天，我们举办了庆典晚宴，招待超过200名来宾，并提供加拿大生意人和中国分销商、投资者互相认识的平台。中国市场对加拿大的音乐、食物、饮品、护肤产品、家居用品等有着大量需求。加中贸易理事会能将企业聚到一起，帮助加拿大公司更有把握地开展在华业务。请详见第56页，了解更多有关加中贸易理事会加拿大日的活动信息。

知识经济也极为重要。我们要考虑千万名根在中国大陆、又对加拿大作出卓越贡献的加拿大新公民未来的影响力。举例来说，他们的孩子在大学学业中表现优异的概率是所有社区中最高的。这正是诸多政府和教育机构多年来一直十分看重的，也是一项极为重要的贡献。

展望未来，我相信，我们会看到更多的新产业向出口和投资开放。我相信我们会迎来一个使加中经济合作深化更上一层楼的自贸协

定。这一新方向将真正帮助加拿大经济实现多样化，降低重要贸易伙伴单一化的风险。

我们会有更多直飞航线。如果将目标定得远大些，我们将会有现有数量三倍的直航航班，两倍的连线城市。我们会向中国出口更多能源。我们会有更多更聪慧的年轻人才接管加拿大商界和政府部门的关键职位，他们会更加了解中国的发展方式、中国商业领域的发展方式、并能说流利的中文。

以过往为镜，方可展望未来。🔥



向峰先生作为加拿大公务员为各级政府提供顾问服务超过25年，其顾问方向主要为加拿大对亚洲关系的管理。他曾在加拿大全球事务部、财政部和枢密院担任高层管理职位。在过去几十年中，他曾多次参与加中两国领导人的重要双边访问。向峰先生于2016年成为加中贸易理事会总裁。

Responding to Change

What Canadian organizations need to know about China's new Cybersecurity Law.

by Ken Su

On June 1, 2017, China's comprehensive Cybersecurity Law came into effect. The new law reflects the government's growing concerns around cybersecurity, cyber-sovereignty, and the increasing importance of data security as the country evolves into a more digital economy. The Cybersecurity Law builds on the National Security Law (2015), which mandated a security review and promoted the development of Chinese-branded products and services, and the Anti-Terrorism Law (2016), which authorized security reviews in unspecified sectors.



The purpose of the new Cybersecurity Law is to centralize state control over information flows and the use of specific technologies. In particular, it details rights and obligations the government, network operators, and users have with respect to cybersecurity and outlines penalties for non-compliance and for those parties that attack and/or destroy critical information infrastructure.

Canadian businesses currently operating in China, and those considering entry into the country or a joint venture with a Chinese partner, must understand the wide-ranging impacts of the new Cybersecurity Law and take action accordingly to make sure they stay in control of new reporting requirements.

Businesses Affected by the New Cybersecurity Law

China's new law is targeted at companies that collect personal or critical data in China, particularly organizations in the following categories:

- **Network operators:** Owners, administrators, or operators of telecommunications, information services, and information systems organizations
- **Network product and service providers:** Companies that provide information through networks or offer services for the purposes of obtaining information—such as network service providers
- **Critical infrastructure operators:** Organizations that operate businesses considered to be critical infrastructure, particularly those related to public communications, media, energy, transportation, water conservation, financial services, public services, and e-government
- **Overseas organizations and individuals:** Foreign companies that operate in China, including foreign trade enterprises, organizations, groups, and individuals

The challenge for many Canadian companies operating in China today is that almost all of them can be defined as fitting within one of these four categories. For example, the definition of network operator is quite broad—with most financial services companies, cyber-based companies, and companies that offer online services fitting within the category.

KEY PARTS

The new Cybersecurity Law addresses a number of well-known global challenges related to cybersecurity, in addition to China-specific cybersecurity issues such as cyber sovereignty.

Network operations security

Under the new rules, network operators must implement measures to prevent viruses and other attacks as well as measures to monitor and record network operational statuses and network security incidents. They must also store network logs for at least six months and meet requirements related to network security and remediation of issues.

In terms of data security, network operations must use data classifications and back up important data, while critical infrastructure operators have to maintain disaster recovery backups of important systems and databases.

Both groups need to implement specific security roles and have emergency response plans in place. In addition, critical infrastructure operators will need to conduct an annual inspection and assessment of security and risks.

Data collection and usage

The new law requires organizations that collect and use personal information to be transparent about how they'll collect and use this data and to obtain explicit consent from the information provider. The law also prohibits the illegal use of this information.

The new law bans the sharing of personal information without consent and outlines required actions in case of data leaks. Network operators are tasked with strengthening the management of information published by their users and improving processes to detect prohibited information.

Data transmission

The new law includes new requirements for cross-border data flows, requiring personal data gathered by critical infrastructure operators to be stored within mainland

China. It notes that a security assessment must be conducted in the event a business is required to transmit or share data with countries outside of China. The

impact the new law has on the business operations and strategies of organizations or joint ventures where data is collected or generated in China but may be used outside the country shouldn't be underestimated. This impact could vary depending on the nature of information being transmitted, and this needs to be considered carefully.

Government controls

The new law increases government monitoring and controls related to cybersecurity and gives the government regulator the ability to shut down or limit network communication in emergencies.

Penalties

Organizations or individuals who don't comply with the new cybersecurity regulations face severe penalties. In addition to fines up to CNY1 million, organizations can have their business licence revoked—while management and other individuals can be imprisoned or banned from holding network security or operations management positions in the future. Any responsible parties can also be held criminally liable.

HOW CANADIAN BUSINESSES SHOULD RESPOND TO CHINA'S CYBERSECURITY LAW

Given the range of changes outlined in China's new Cybersecurity Law, it's imperative for Canadian companies to make sure they're in compliance with any initial requirements and ready to adapt to additional guidelines or regulations. As a starting point, Canadian organizations should consider the following:

It's imperative for Canadian companies to make sure they're in compliance with any initial requirements and ready to adapt to additional guidelines or regulations.



Assess the impact of the Cybersecurity Law on your organization

Conduct an assessment of business operations with respect to China's new cybersecurity regulations and identify the issues and gaps that need to be addressed. This should include a review of compliance and risk management status, data and privacy protection mechanisms, security-related training materials, incident response mechanisms and system vulnerabilities. Depending on internal resources, it may be beneficial to engage a full-service advisor that can help assess the implications of the new rules, identify key gaps and assess whether changes might affect any international compliance obligations.

Design, implement and review necessary programs to meet requirements

Design and implement programs and policies required to ensure compliance with any requirements set out in

the Cybersecurity Law—emergency response plan, data collection policy, monitoring and reporting policies.

On a regular basis, review updates to the law and its related regulations and guidelines to identify additional requirements you may need to address.

BE PREPARED

While the Cybersecurity Law is now in effect, there are still a number of regulations and guidelines that haven't been finalized. Canadian companies need to be aware of the importance of these regulations and act quickly with the support of appropriate experienced advisers to make sure they address key risks and become flexible enough to adapt to new guidelines as they arise. Organizations able to show compliance will be in the best position to succeed in China's new digital economy. 🌟



KEN SU is a partner with PwC Canada's China Business Network practice, leading its Asia-Pacific deals initiative. He spent 12 years with PwC China advising Chinese clients on overseas investment and led their Mining and Metals, Energy and Utilities Deals and North China Multinational Clients Advisory practices. Ken has over 20 years of experience in advising companies on strategy, sourcing investment opportunities, due diligence, project management, complex financial analysis, negotiation support, closing/post-closing, divestitures, and restructuring. He has managed over 400 transactions globally, with a total deal value over US\$ 125 billion.

The Tremendous Potential of a Deeper Canada-China Economic Relationship

by Walid Hejazi



China has emerged as the world's second largest economy when measured in US dollars, and the largest when measured on a purchasing power parity basis. Simply put, China is a huge market with many opportunities. Despite significant growth in trade and investment between Canada and China over the past few decades, the relationship remains wholly underdeveloped. The recently published study by the Canada China Business Council and the Rotman Institute for International Business emphasizes the tremendous benefits that would flow from a further deepening of this relationship.

The study is based on a survey of over 200 companies, both Canadian firms doing business in China and Chinese firms doing business in Canada. Its goal is to provide information necessary to inform policy recommendations and service providers to assist Canadian companies to develop their China business along with Chinese companies entering the Canadian market. While the current article highlights the study's key findings, it only skims the surface of the detailed insights therein, both at the industry and regional levels. It is, therefore, strongly encouraged that those interested in learning more about the bilateral relationship should read the full study (CCBC.com).

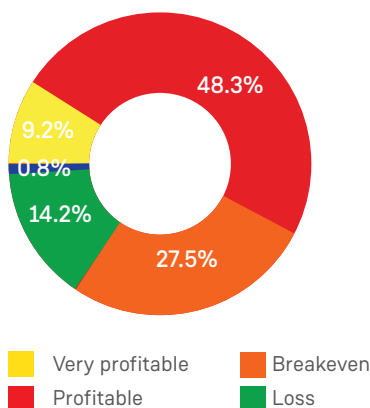


Profitability and Outlook

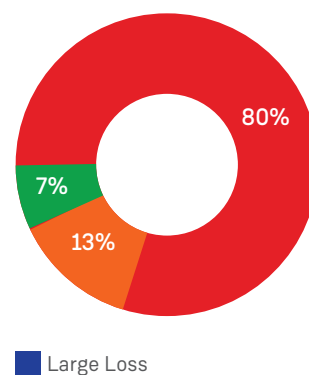
China is undeniably a profitable market for Canadian firms. In 2015, 57.5% of Canadian firms operating in China were either profitable or very profitable, and 27.5% broke even. Only 15% reported a loss. Profitability, on the other side of the relationship, is even brighter. Eighty percent of Chinese firms operating in Canada report being profitable, 13% breaking even, and only 7% reporting a loss (Figure 1). These profitability figures are present across many sectors of the respective economies.

FIGURE 1 | PROFITABILITY FOR FIRMS ENGAGED IN THE BILATERAL TRADE AND INVESTMENT RELATIONSHIP

COMPANY'S FINANCIAL PERFORMANCE IN CHINA



COMPANY'S FINANCIAL PERFORMANCE IN CANADA



Given this impressive financial performance, it should not be surprising that firms are optimistic. Almost three quarters (73%) of the Canadian firms plan to expand their China operations, with only 4% planning to contract. Eighty-eight percent of Chinese firms plan to expand their Canadian operations, with 6% planning to contract. These firms have clearly identified significant

profitable opportunities on both sides, and their plans to expand highlights that significant additional potential remains. For both groups of firms, the top mode of expansion was to increase their current operations or to do so in additional cities, followed by seeking a joint venture partner (Figure 2, Panel A).

FIGURE 2 | PANEL A: BUSINESS EXPANSION INTO CHINA

PLANNED TYPE OF EXPANSION IN CHINA



PLANS FOR EXPANSION/CONTRACTION IN CHINA IN THE NEXT FIVE YEARS

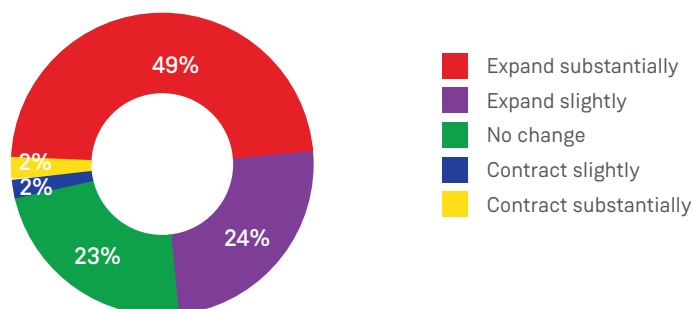
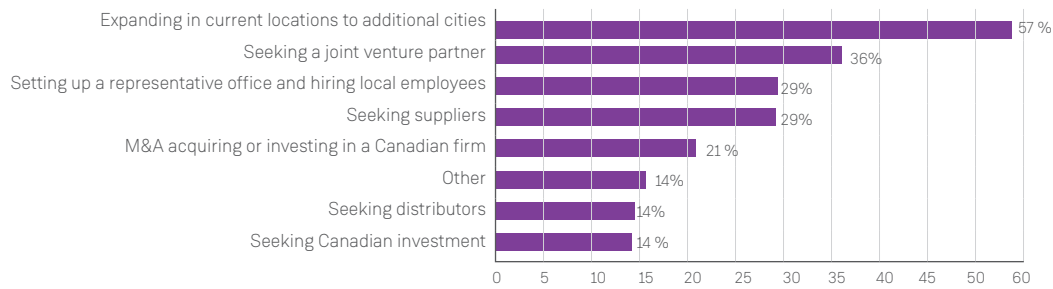
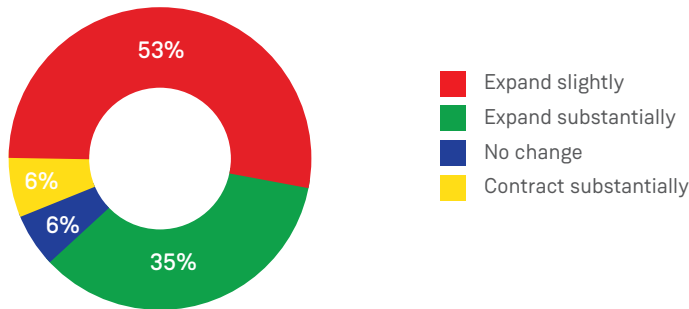


FIGURE 2 | PANEL B: BUSINESS EXPANSION INTO CANADA

PLANNED TYPE OF EXPANSION IN CANADA



PLANS FOR EXPANSION/CONTRACTION IN CANADA IN THE NEXT FIVE YEARS

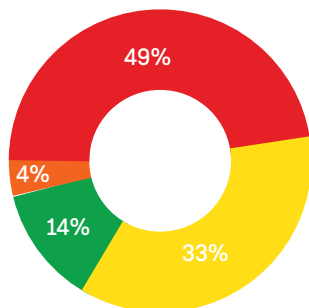


Also fascinating about the survey results is the importance that respondents attach to the respective markets in their companies' overall global strategy (Figure 3). The vast majority (82%) of Canadian firms indicated that China is a top priority market for their companies, with 76% of Chinese firms indicating this for Canada. It must be stressed that these sentiments are not representative of all firms because the respondents

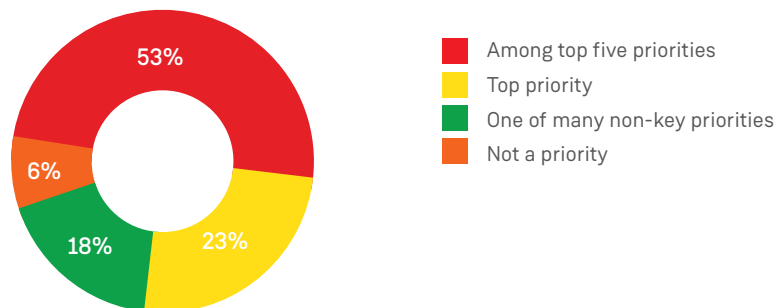
to the survey are already engaged in the Canada-China relationship. Nevertheless, these are impressive numbers. Given also that the survey was administered prior to the 2016 U.S. election, these figures will likely increase further in the years to come, and may encourage firms that otherwise would have preferred to do business with US market to focus on Canada.

FIGURE 3

CHINA'S ROLE IN COMPANY'S GLOBAL STRATEGIC PLAN



CANADA'S ROLE IN COMPANY'S GLOBAL STRATEGIC PLAN



Obstacles Experienced by Respondents

Canadian firms operating in China

There are many obstacles to doing business internationally, and Canada and China are no exceptions. Table 1 lists the top five obstacles faced by Canadian firms operating in China

over the past five years. Four of the five are administrative: (1) Lengthy and complicated certification (2) Local content requirements in China (3) Chinese customs procedures and

(4) Chinese labelling requirements, along with (5) China's air and environmental pollution. In 2012, the number one obstacle was related to concerns around Intellectual Property Rules and Practices in China. This is a commonly referenced issue in media and policy discussions. What is remarkable is that concerns around intellectual property protection fell from first in 2012, to fourth in

2014, and outside the top five in 2016. Indeed, protections for intellectual property in China are improving far more quickly than is understood by the broader business and policy community. One of the study's recommendations is to communicate these trends to a wide audience, including business, media, and government circles.

TABLE 1

2016		2014		2012	
Obstacle	Rating	Obstacle	Rating	Obstacle	Rating
Lengthy and complicated certification	4.33	Inconsistent interpretation of regulations/laws in China	4.73	Intellectual property rules and practices in China	4.93
Local content requirements in China	4.33	Weak dispute settlement mechanism (inefficient legal system)	4.46	Inconsistent interpretation of regulations/laws in China	4.77
Chinese customs procedures	4.33	Lengthy and complicated certification	4.46	Weak dispute settlement mechanism	4.55
Chinese labelling requirements	4.29	Intellectual property rules and practices in China	4.33	Lengthy/complicated certification	4.77
China's air and environmental pollution	4.29	Restrictions on currency conversion	4.28	Chinese tariffs and other border barriers	4.26

Chinese firms operating in Canada

While surveys of Canadian firms doing business in China have been undertaken regularly for the past several years, 2016 is the first time Chinese firms doing business in Canada were surveyed by the researchers. Thus, we are unable to discuss trends and only provide a 2016 snapshot of the obstacles to doing business in Canada

faced by Chinese firms. The top obstacles, in order of importance, were dealing with construction permits, border compliance procedures, costs of company operations in Canada, and difficulties in gaining business licenses and approvals to expand operations or launch products (Table 2).

TABLE 2

THE DEGREE TO WHICH EACH OF THE FOLLOWING IS AN OBSTACLE IN DOING BUSINESS IN CANADA
Rated on a 5-point scale where 1 means it is only a minor Barrier, and 5 means it is a major barrier

OBSTACLE	RATING AVERAGE
1 Dealing with construction permits	3.92
2 Border compliance procedures	3.54
3 Costs for company's operations in Canada	3.33
4 Challenges in gaining business licences, approvals to expand operations, product approvals	3.25
5 Restrictions in sector or investment by state-owned or state-influenced companies	3.17
6 Complexity of tax regulations	3.08
7 Restrictions in sector on investment from China	3.00
8 Challenges in working with First Nations groups	2.82
9 Restrictive labour regulations	2.75
10 Technical barriers to trade with Canada	2.73
11 Intensive competition	2.58
12 Enforcing contracts (time and cost necessary to resolve a dispute)	2.55
13 Inadequate financing	2.50
14 Difficulty finding the right Canadian partner	2.33
15 Registering property	2.25

Increased Appetite for a Canada China Free Trade Agreement (FTA)

There is currently significant interest in both Canada and China for moving forward with a Canada-China FTA. Respondents were very positive about such a possibility, indicating that such an agreement would positively impact their company's business. The strongest support is provided by companies operating in the professional, scientific, and technical services sector (engineering, business, project, accounting, legal, and logistics). Respondents also state that Canada should be open to greater trade and investment opportunities with China, given the importance of Chinese market in the global economy. Several participants indicated that an FTA would give Canada the opportunity to catch up with Australia and New Zealand, which currently have FTAs with China.

Furthermore, an FTA would ensure that Canadian goods would not be excluded from the Chinese market due to the application of arbitrary and discriminatory technical rules and standards. Likewise, an FTA will help protect the rights of Canadian businesses in China, with commitments to treat them the same as domestic Chinese businesses. An additional benefit would be the development of an improved rules-based system for doing business in China, where Canadian businesses would have recourse to remedies if they were excluded from the market, creating order and clarity to the rules for Chinese investment in Canada.

One Belt One Road

As the Chinese government rolls out its One-Belt-One-Road initiative, there will be significant opportunities for Canadian firms, despite the fact that Canada is not on the actual route. Canadian firms would be pulled into the broader economic activity, particularly in infrastructure, public private partnerships, financing and other related activities. Forty-four percent of respondents see opportunities for their firm to participate in the initiative. This also links positively to the "third country collaboration" priority established by Premier LI and Prime Minister Trudeau during the 2016 official visits. There is a clearly role for the Canadian government and trade organizations to educate Canadian firms on such opportunities in China. 🍁



WALID HEJAZI is an Associate Professor of Business Economics at the Rotman School of Management. He has traveled extensively to China, working with executives on better understanding global innovation and business strategies. He has published broadly, and appears regularly in the media.

This article has only scratched the surface of the deep insights embedded in the full report. Here, insights are provided at an aggregate level. In the study, insights are provided by industry and by region, thus proving important market intelligence for all players engaged in or considering such an engagement with this bilateral relationship.

This study has been published at an important time in the bilateral relationship, with both Canada and China expressing interest in a potential free trade agreement. The information in this study provides

the crucial information needed to inform business and policy makers on the potential opportunities and obstacles that lie within the relationship, and hence the potential benefits that could be derived from an FTA. Clearly, there is much to gain from deepening the economic relationship between Canada and China. The published study sheds light on both the obstacles and opportunities.

CPP INVESTMENT BOARD:

Investing in China for our Contributors and Beneficiaries

C\$316.7
BILLION

GLOBAL ASSETS
UNDER MANAGEMENT

20
MILLION

NUMBER OF CONTRIBUTORS
AND BENEFICIARIES
RELYING ON CPPIB FOR A
SECURE FUTURE

83.5%

PERCENTAGE OF THE FUND
PRUDENTLY DIVERSIFIED INTO
INVESTMENTS AROUND THE
WORLD OUTSIDE CANADA

22.5%

CHINA'S PROJECTED
PERCENTAGE SHARE OF
GLOBAL GDP IN 2030

2027

YEAR BY WHICH CHINA IS
PROJECTED TO HAVE THE
WORLD'S LARGEST ECONOMY

加拿大 养老基金 投资公司:

投资中国， 服务出资人与受益人

3167
亿加元

旗下全球资产规模

2000 万

将未来保障托付给
CPPIB 的出资人和受
益人数量

83.5%

审慎地投资于加拿大
境外的全球多元化投
资占比

22.5%

预计 2030 年中国在全
球 GDP 中占比

2027 年

中国预计成为世界最
大经济体



L'énorme potentiel d'une relation économique Canada-Chine renforcée

par Walid Hejazi



La Chine est devenue la deuxième économie du monde si l'on mesure son économie en dollars américains, et la plus importante économie mondiale sur la base de la parité du pouvoir d'achat. Le marché chinois est immense et regorge d'occasions d'affaires. Malgré la croissance importante des activités commerciales et des investissements entre le Canada et la Chine au cours des dernières décennies, la relation demeure largement sous-développée. Dans une étude publiée récemment, le Conseil d'affaires Canada-Chine (CCBC) et le Rotman Institute for International Business soulignent les importants avantages de l'approfondissement de cette relation.

L'étude repose sur les réponses données lors d'un sondage envoyé à plus de 200 entreprises canadiennes faisant des affaires en Chine, et entreprises chinoises faisant des affaires au Canada. L'étude a pour objectif de recueillir les renseignements nécessaires pour alimenter les processus d'élaboration de politiques et les fournisseurs de services afin de mieux les aider à soutenir les entreprises canadiennes cherchant à développer leurs activités en Chine, ainsi que les entreprises chinoises cherchant à pénétrer le marché canadien. Bien que cet article mette en lumière les principales constatations de l'étude, il ne fait qu'effleurer la surface de l'étude, tant sur le plan sectoriel que régional. Nous encourageons donc fortement tous ceux qui voudraient en savoir davantage au sujet de la relation bilatérale Canada-Chine à lire l'étude.



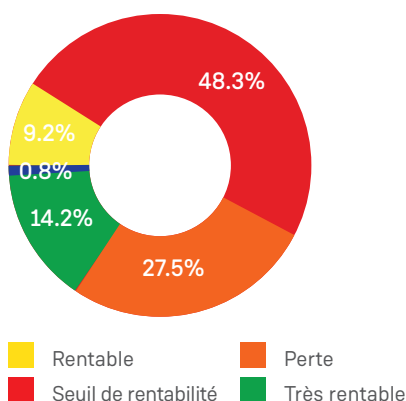
Rentabilité et perspectives

La Chine représente indéniablement un marché rentable pour les entreprises canadiennes. En 2015, 57,5 % des entreprises canadiennes opérant en Chine ont été rentables ou très rentables et un autre 27,5 % ont atteint le seuil de rentabilité. Seulement 15 % des entreprises ont déclaré des pertes. La rentabilité pour l'autre pendant de la relation est encore plus prometteuse. Quatre-vingts pour cent des entreprises chinoises opérant au Canada ont été rentables, 13 % ont atteint le seuil de rentabilité, et seulement 7 % ont déclaré des pertes (Schéma 1). Ces données sur la rentabilité reflètent la situation dans de nombreux secteurs d'activité pour les deux économies concernées.

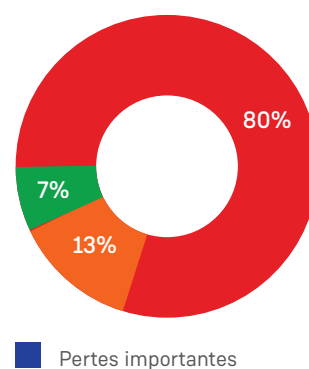
Compte tenu de ces résultats financiers impressionnants, il n'est pas surprenant de constater l'optimisme des entreprises. Près des trois quarts (73 %) des entreprises canadiennes ont l'intention d'étendre leurs activités en Chine alors que seulement 4 % prévoient entrer en compression. Quatre-vingts pour cent des entreprises chinoises ont l'intention d'étendre leurs activités au Canada et 6 % prévoient entrer en compression. Ces entreprises ont certainement trouvé

SCHÉMA 1 | RENTABILITÉ DES ENTREPRISES PARTICIPANT À LA RELATION BILATÉRALE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT

RENDEMENT FINANCIER DE L'ENTREPRISE EN CHINE EN 2015 (OU POUR L'EXERCICE FINANCIER LE PLUS RÉCENT)

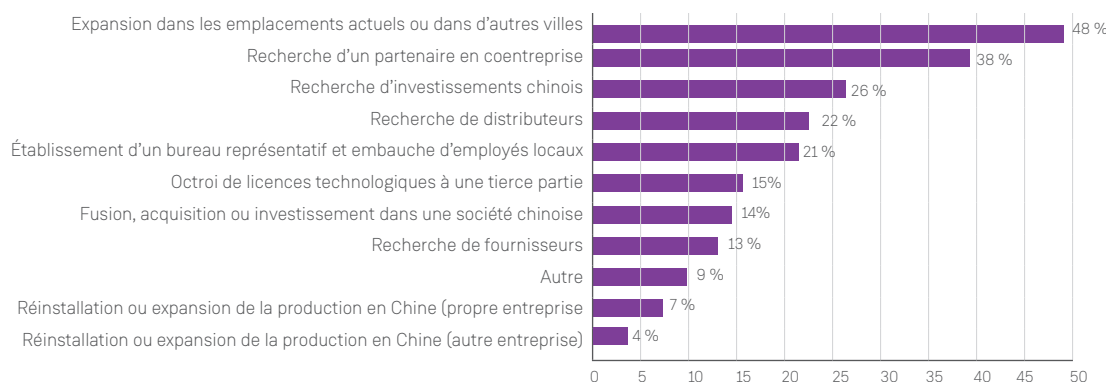


RENDEMENT FINANCIER DE L'ENTREPRISE AU CANADA EN 2015 (OU POUR L'EXERCICE FINANCIER LE PLUS RÉCENT)



des débouchés rentables de part et d'autre et leurs projets d'expansion mettent en lumière l'existence du potentiel inexploité de la relation. Pour les entreprises Canadiennes et Chinoises, le principal mode d'expansion consistait à augmenter leurs capacités opérationnelles ou à étendre leurs activités dans d'autres villes. Pour d'autres, il s'agissait de trouver des partenaires en coentreprise. (Schéma 2 | Tableau A).

SCHÉMA 2 | TABLEAU A: EXPANSION COMMERCIALE EN CHINE



PLANS D'EXPANSION OU DE COMPRESSION EN CHINE POUR LES CINQ PROCHAINES ANNÉES

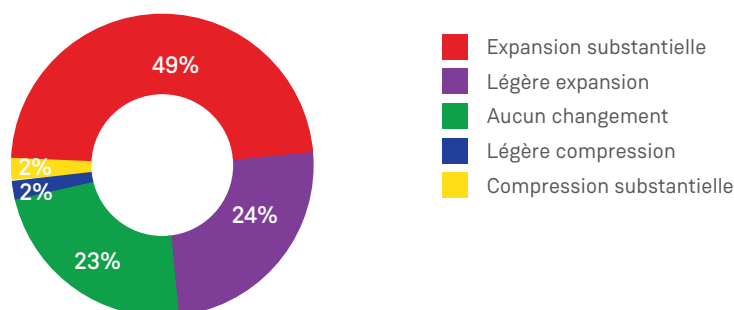
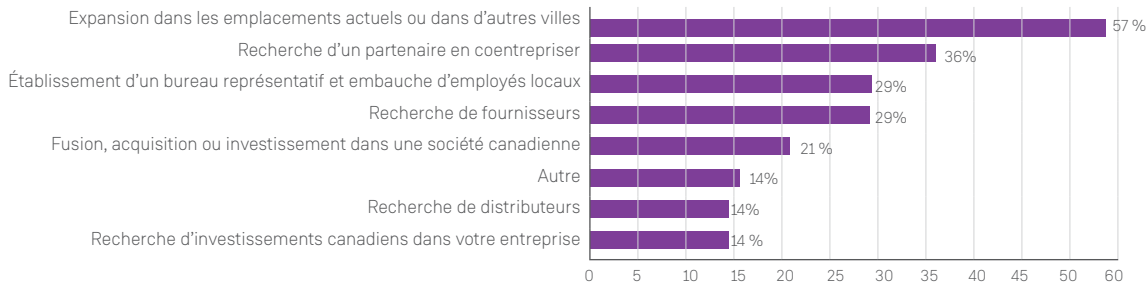
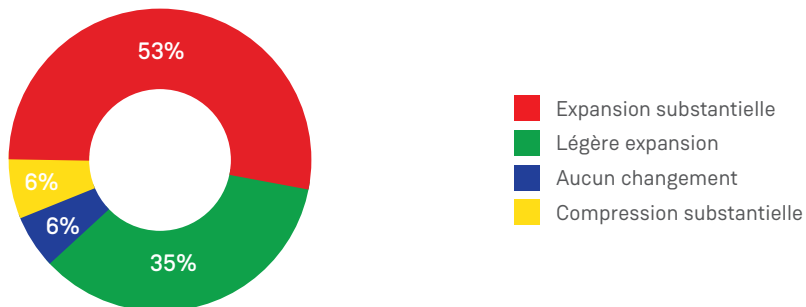


SCHÉMA 2 | PANEL B: TYPE D'EXPANSION COMMERCIALE PRÉVUE AU CANADA



PLANS D'EXPANSION OU DE COMPRESSION AU CANADA POUR LES CINQ PROCHAINES ANNÉES

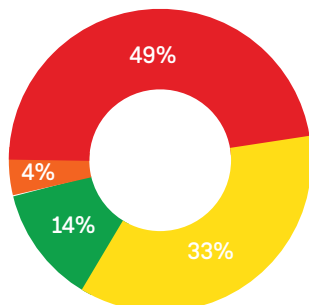


L'autre point fascinant du sondage concerne l'importance que les répondants ont accordée à l'autre marché dans la stratégie globale de l'entreprise (Figure 3). La vaste majorité (82 %) des entreprises canadiennes ont affirmé que la Chine représentait un marché prioritaire, tandis que 76 % des entreprises chinoises ont affirmé la même chose pour le marché canadien. Il convient de souligner que ces tendances ne sont pas représentatives de l'ensemble des entreprises, puisque les répondants du sondage sont déjà engagés dans une

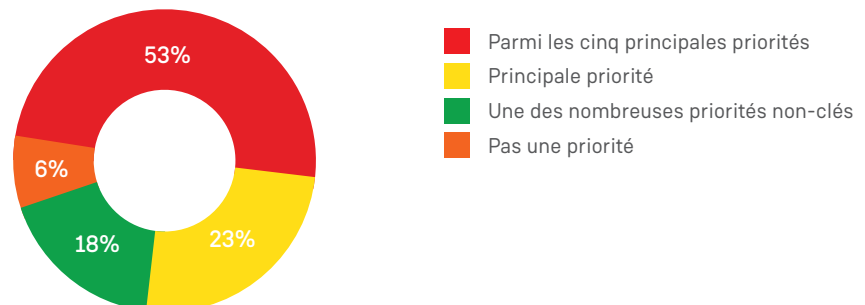
relation commerciale Canada-Chine. Cependant, ces données sont impressionnantes. Compte tenu du fait que le sondage a été réalisé avant l'élection de 2016 aux États-Unis, ces chiffres devraient continuer d'augmenter pour les années à venir et pourraient encourager d'autres entreprises chinoises qui auraient pu préférer faire des affaires aux États-Unis, à se concentrer sur le marché canadien.

SCHÉMA 3

RÔLE DE LA CHINE DANS LA STRATÉGIE GLOBALE DE L'ENTREPRISE



RÔLE DU CANADA DANS LA STRATÉGIE GLOBALE DE L'ENTREPRISE



Obstacles identifiés par les répondants

Entreprises canadiennes actives en Chine

Il existe de nombreux obstacles au commerce international, et le Canada et la Chine n'y échappent pas. Le tableau 1 ci-dessous dresse la liste des cinq principaux obstacles auxquels les entreprises canadiennes en Chine ont été confrontées au cours des cinq dernières années. Quatre des cinq obstacles sont de nature administrative : (1) le processus de certification long et complexe; (2) les exigences en matière de contenu local en Chine; (3) le régime douanier chinois; (4) les règles chinoises d'étiquetage; et (5), la pollution de l'environnement et de l'air en Chine. En 2012, le principal obstacle auquel les entreprises étaient confrontées concernait les inquiétudes entourant les règles et pratiques encadrant la propriété intellectuelle en Chine. C'est

un problème souvent mentionné dans les médias et dans les discussions sur les politiques. Le plus remarquable, c'est que les inquiétudes entourant la protection des propriétés intellectuelles sont passées du premier au quatrième rang des inquiétudes en 2014, pour ensuite quitter la liste des cinq inquiétudes principales en 2016. En effet, les mesures de protection des propriétés intellectuelles en Chine s'améliorent beaucoup plus rapidement que ce que pourraient croire les membres de la communauté commerciale élargie. L'une des recommandations de l'étude est d'informer le public des tendances en matière de protection des propriétés intellectuelles en Chine, particulièrement les intervenants dans les milieux du commerce, des médias et des gouvernements.

TABLEAU 1

2016		2014		2012	
Obstacle	Note	Obstacle	Note	Obstacle	Note
Processus de certification long et complexe	4.33	Manque de constance dans l'interprétation irrégulière des règlements et des lois en Chine	4.73	Règlements et pratiques de propriété intellectuelle en Chine	4.93
Exigences en matière de contenu local en Chine	4.33	Faibles mécanismes de règlement des différends (système judiciaire inefficace)	4.46	Manque de constance dans l'interprétation irrégulière des règlements et des lois en Chine	4.77
Régime douanier chinois	4.33	Processus de certification long et complexe	4.46	Faibles mécanismes de règlement des différends	4.55
Règles d'étiquetage chinoises	4.29	Règlements et pratiques de propriété intellectuelle en Chine	4.33	Processus de certification long et complexe	4.77
Pollution de l'environnement et de l'air en Chine	4.29	Restrictions sur les devises	4.28	Tarifs douaniers de la Chine et autres obstacles à la frontière	4.26

Entreprises chinoises actives au Canada

Bien que de nombreux sondages aient été menés auprès des entreprises canadiennes actives en Chine au fil des dernières années, c'était la première fois en 2016 que l'étude sondait des entreprises chinoises actives au Canada. Nous ne sommes donc pas en mesure de discuter des tendances qui se sont dessinées au cours des dernières années. Nous pouvons seulement offrir un aperçu de la situation en 2016 en ce qui concerne les obstacles auxquels sont confrontées les entreprises

chinoises actives au Canada. Les principaux obstacles, en ordre d'importance sont les suivants : processus d'obtention de permis de construction, procédures de conformité à la frontière, coûts des opérations au Canada, et difficultés d'obtention des licences et approbations commerciales pour les processus d'expansion commerciale ou de lancement de produits (Tableau 2).

TABLEAU 2

DANS QUELLE MESURE CHACUN DES ÉNONCÉS SUIVANTS EST-IL UN OBSTACLE À FAIRE AFFAIRE AU CANADA?

NOTEZ-LES SUR UNE ÉCHELLE DE 5 POINTS, OÙ 1 SIGNIFIE OBSTACLE MINEUR ET 5, OBSTACLE MAJEUR.

	OBSTACLE	NOTE MOYENNE
1	Gestion des permis de construction	3.92
2	Procédures de conformité à la frontière	3.54
3	Coûts des opérations de l'entreprise au Canada	3.33
4	Difficultés à obtenir des licences et approbations commerciales pour les processus d'expansion commerciale ou de lancement de produits	3.25
5	Restrictions dans mon secteur d'activités sur l'investissement par des entreprises publiques ou des entreprises influencées par l'État	3.17
6	Complexité de la réglementation fiscale	3.08
7	Restriction dans mon secteur d'activités sur l'investissement en provenance de Chine	3.00
8	Défis liés au travail avec les Premières Nations	2.82
9	Réglementation du travail restrictive	2.75
10	Obstacles techniques au commerce avec le Canada	2.73
11	Vive concurrence	2.58
12	Application des contrats (temps et coûts nécessaires pour résoudre un différend)	2.55
13	Financement insuffisant	2.50
14	Difficulté à trouver le bon partenaire canadien	2.33
15	Enregistrement des propriétés	2.25

Intérêt accru pour un accord de libre-échange entre le Canada et la Chine

Le Canada et la Chine démontrent tous deux un intérêt significatif pour un accord de libre-échange (ALE) Canada-Chine. Les répondants étaient très favorables à l'égard de ces perspectives et ont affirmé qu'un tel accord serait positif pour leur entreprise. Un appui marqué pour un possible ALE apparaît chez les entreprises opérant dans le secteur des services professionnels, scientifiques et techniques (génie, affaires, projets, comptabilité, services juridiques, logistique). Les répondants soutiennent que le Canada devrait être ouvert à un commerce accru et à des occasions d'investissement plus importantes avec la Chine, considérant l'importance du

marché chinois dans l'économie mondiale. Plusieurs participants ont indiqué qu'un ALE donnerait au Canada l'occasion de rattraper l'Australie et la Nouvelle-Zélande, qui ont des ALE avec la Chine.

En outre, un ALE pourrait permettre de garantir que les biens canadiens ne sont pas exclus du marché chinois en raison de l'application de règlements et normes techniques arbitraires et discriminatoires. De même, un ALE aiderait à protéger les droits des entreprises canadiennes en Chine, grâce à des engagements assurant un traitement équitable des entreprises canadiennes. Un avantage supplémentaire d'un tel ALE serait la mise en place d'un système commercial chinois amélioré basé sur des cadres réglementaires, au sein duquel les

entreprises canadiennes auraient recours à des actions en justice si elles sont exclues du marché, sans oublier la possibilité d'apporter de l'ordre et de la clarté aux règles qui régissent l'investissement chinois au Canada.

Une ceinture, une route

En mettant en oeuvre l'Initiative de la ceinture et de la route (ICR), le gouvernement chinois ouvrira de nombreuses perspectives pour les entreprises canadiennes, malgré l'absence du Canada sur le tracé de l'Initiative. Les entreprises canadiennes pourront participer à de nombreuses activités économiques, particulièrement dans le cadre d'infrastructures, de partenariats public-privé, de financement et d'autres activités connexes. Près de la moitié des répondants



(44 %) des répondants voient la participation de leur entreprise à l'Initiative d'un bon œil. Ce résultat se conjugue à merveille avec la priorité de « collaboration des pays tiers » établie par les premiers ministres Li et Trudeau lors de leurs visites officielles en 2016. Le rôle du gouvernement du Canada et des organisations du commerce est d'informer les entreprises canadiennes de ces perspectives en Chine.

Conclusion

Le présent article ne fait qu'effleurer la surface des données présentées dans le rapport complet, afin d'offrir une perspective globale et générale. Dans l'étude, les données sont présentées par industrie et par région, présentant ainsi des données commerciales importantes

sur les marchés pour l'ensemble des intervenants engagés dans la relation bilatérale ou songeant à s'y engager.

L'étude a été publiée à une période clé de la relation bilatérale, à un moment où le Canada et la Chine manifestent tous deux leur intérêt pour un accord de libre-échange. L'étude fournit de l'information cruciale aux entreprises et aux leaders politiques concernant les obstacles à prévoir dans la relation, ainsi que de la nature des avantages potentiels d'un accord de libre-échange. Il y a beaucoup à gagner du renforcement de la relation économique entre le Canada et la Chine. 🍁



WALID HEJAZI est professeur agrégé en économie de l'entreprise à la Rotman School of Management. Il a beaucoup voyagé en Chine, où il a collaboré avec divers cadres pour approfondir sa connaissance des processus d'innovation mondiale et des stratégies commerciales. Il a publié de nombreux ouvrages et est régulièrement invité dans les médias.

深化加中经济关系的巨大发展潜力

Walid Hejazi 著



若以美元为单位的GDP作为衡量标准，中国是世界第二大经济体，若以购买力平价为标准计算，则中国已是世界第一大经济体。简而言之，中国是一个充满机遇的巨大市场。虽然过去几十年里，加拿大与中国之间的贸易量和投资量增长迅速，但两国关系并不紧密。加中贸易理事会与罗特曼国际商业研究所近期发表的一项研究表明，进一步深化双边关系会为两国带来巨大效益。

该研究调研了两百多家在中国运营的加拿大公司和在加拿大运营的中国公司。调研的目的是为政策建言和服务供应者提供必要信息，以便更好地帮助加拿大企业推进在中国的商业发展，同时助力中国企业进入加拿大市场。本文重点说明研究的关键结论受篇幅限制，仅可总结该研究关于行业和地区的浅层观点。因此强烈建议对双边关系感兴趣者详细阅读研究全文。



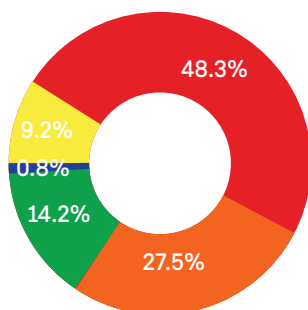
盈利和前景展望

对加拿大企业而言，中国无疑是一个盈利空间巨大的市场。2015年，57.5%在华运营的加拿大企业都实现了盈利或高度盈利，27.5%达到收支平衡。只有15%的企业出现亏损。在加中国企业的盈利则更为可观。80%在加拿大运营的中国企业实现了盈利，13%达到收支平衡，只有7%出现亏损（见图1）。该盈利性数据适用于两国的各行各业。

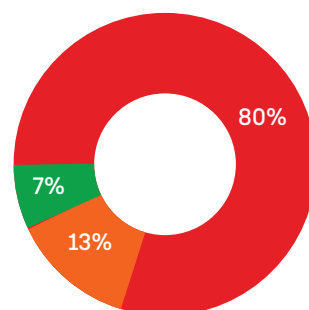
参与双边贸易和投资的公司的盈利状况

(加拿大) 公司2015年(或最近一个财年) 在中国的财务表现

(中国) 公司2015年(或最近一个财年) 的财务表现



盈利较高
能够盈利
持平
亏损



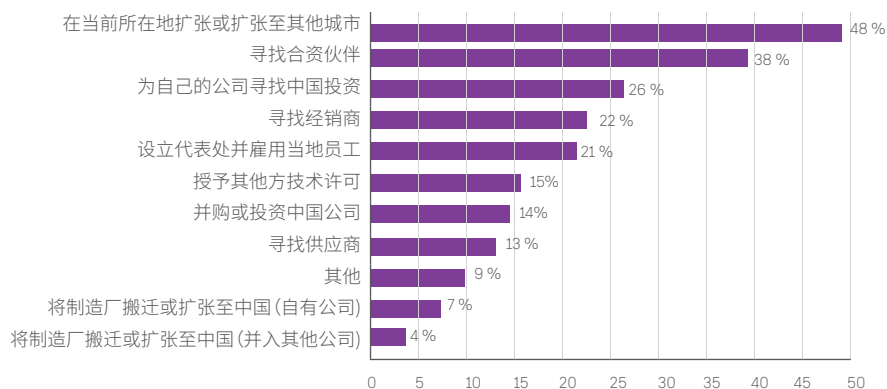
大幅亏损

如此杰出的经济效益无疑使两国企业对未来的前景十分乐观。近四分之三的 (73%) 加拿大企业计划扩张其在中国的商业版图，只有4%的企业计划缩小其在华业务。88%的中国企业计划扩张其在加拿大的商业版图，只有6%的企业计划削减在加业务。这些

企业都已寻找到可观的盈利机会，而扩张的计划更说明了双方还有很大的发展潜力。对于双边的企业而言，扩张的最佳方式是扩大目前经营点的规模或在其他城市进行扩张，并寻求合资伙伴（见图2表A）。

图2 表A - 在华

计划在中国实施的业务扩张类型



未来五年内在中国扩张/收缩的计划

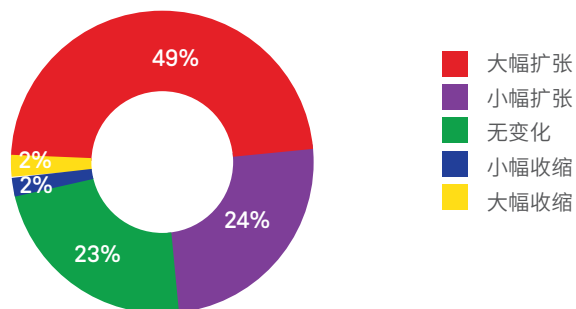
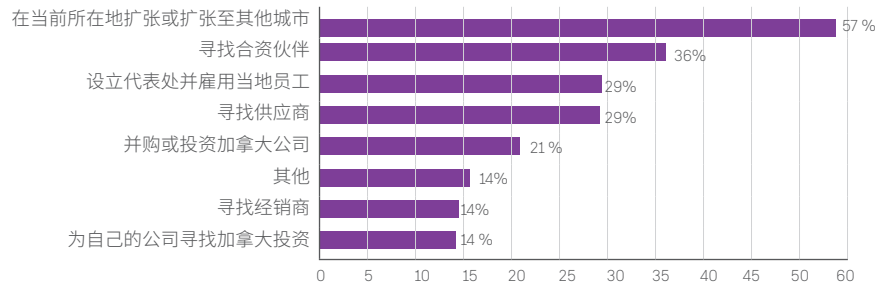
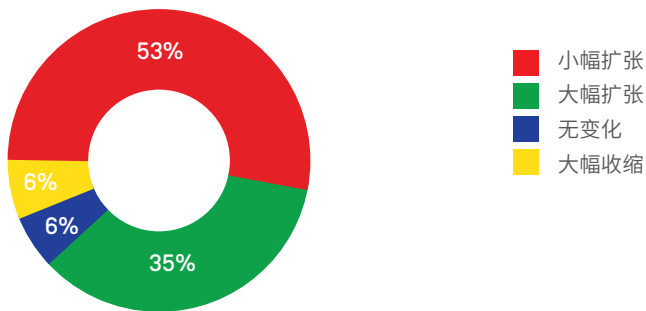


图2 表B – 在加

未来五年内是否计划在加拿大扩张/收缩业务



计划在加拿大展开业务扩张的类型

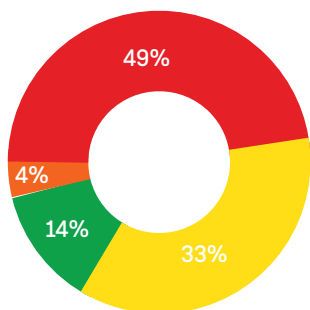


还有一项引人深思的调研结果,即双边受访企业在各自全球发展战略中都对方市场高度重视(见图3)。绝大多数(82%)加拿大企业表示中国是公司发展的最优先发展市场,76%的中国企业也认为加拿大市场是其重点发展地。但需注意,该观点不代表所有

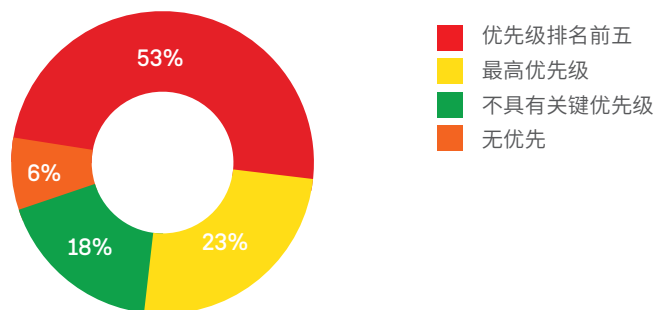
企业的立场,因为大部分参与调研的受访企业均已参与加中贸易。尽管如此,这些数据依然可观。考虑到该调研是在2016年美国大选之前进行的,未来几年这些数据有可能会进一步上升,那些更倾向于美国市场的中国企业的关注焦点可能会转向加拿大。

图3

在公司的国际战略规划中中国的地位



加拿大在贵公司全球战略规划中的作用



受访企业遇到的困难

在中国运营的加拿大企业

经营跨国企业往往会遇到各种困难,加拿大和中国也不例外。以下表格1列出了过去五年加拿大企业在华经营时遇到的五项最大阻碍。其中四项都是行政相关的难题:1)漫长和复杂的认证鉴定手续;2)本地成分要求;3)中国海关程序;4)中国标签要求;5)中国的空气及环境污染严重。2012年,加拿大企业的

首要运营阻碍是中国的知识产权法规及实行,这也是媒体及政策讨论时经常会提到的问题。但知识产权保护从2012年的阻碍之首,到2014年排名掉至第四,2016年更是落出前五。事实上,中国对知识产权保护方面的改善速度远远超出商界和政界的认知。研究中有一项建议是:更广泛地宣传这些积极的趋势,包括各行各业、各媒体及政治圈。

表格1:在华经商的阻碍—比较表

2016		2014		2012	
阻碍	评级	阻碍	评级	阻碍	评级
漫长复杂的认证过程	4.33	中国法律法规解释的不一致	4.73	中国的知识产权规则和实施	4.93
中国本地成分要求	4.33	不健全的争端解决机制(不完善 的法律体系)	4.46	中国法律法规解释的不一致	4.77
中国海关程序	4.33	漫长复杂的认证过程	4.46	不健全的争端解决机制	4.55
中国标签要求	4.29	中国的知识产权规则和实施	4.33	漫长复杂的认证过程	4.77
中国的空气和环境污染	4.29	货币兑换管制	4.28	中国的关税壁垒及其他 贸易壁垒	4.26

在加拿大运营的中国企业

过去几年里,我们都曾定时对在华运营的加拿大企业调研,但直至2016年才第一次对在加拿大运营的中国企业进行调研。因此,我们暂时无法总结发展趋势,对于在加拿大运营的中国企业在经营时遇到的困难,目前只能提供2016年的数据。这些中国企业认为他们最大的阻碍分别有(按重要性排名):办理建筑许可、边境手续、在加拿大运营企业的高成本以及获得扩张运营或发布产品的商业许可的困难(见表格2)。

表格2

下列各项对贵公司在加拿大经营造成的阻碍程度。以5分制为准,请分别打分,1分表示阻碍很小,5分表示阻碍很大。

阻碍	平均评分
1 办理建筑许可	3.92
2 边境合规程序	3.54
3 公司在加拿大经营的成本	3.33
4 获取商业许可、业务扩张许可、产品许可的困难	3.25
5 国有或国家支持企业在中国所处行业领域实施的投资限制	3.17
6 税务法规过于复杂	3.08
7 所处行业领域内对中方投资的限制	3.00
8 与第一民族合作方面的困难	2.82
9 严格的劳动法规	2.75
10 对加拿大贸易的技术壁垒	2.73
11 竞争过于激烈	2.58
12 合同执行(解决纠纷所需的时间和成本)	2.55
13 资金不足	2.50
14 难以找到合适的加拿大合作伙伴	2.33
15 房产登记	2.25



对加拿大-中国自由贸易协议的呼声日益高涨

加拿大和中国都有强烈意愿达成加中自由贸易协议。受访企业对该机遇抱有非常积极的态度,说明自由贸易协议将对其企业业务有正面影响。对自贸协议最为支持的多为专业型企业、科研及技术服务行业(工程、商业、项目类、会计、法务、物流)。受访企业也表示,鉴于中国市场在全球经济中的重要性,加拿大应以开放心态迎接更多与中国的贸易和投资机会。许多受访者表示自贸协议将给加拿大与澳大利亚和新西兰站在同一起点的机会,这两个国家目前均与中国有自贸协议。

此外,自贸协议能确保加拿大商品

不因带有武断性和歧视性的技术规则 and 标准而被排除在中国市场之外。此外,自贸协议也能保护在华运营的加拿大企业的权益,保证他们能享受与中国国内企业同等的待遇。自贸协议还能帮助建立一套在华经商的更完善的法制系统,若遭遇市场逐出情况,加拿大企业可以遵照法制系统进行维权,同时也能进一步明确中国企业在加拿大投资的规则秩序。

一带一路

随着中国政府实施“一带一路”战略,即便加拿大不在“一带一路”的覆盖范围内,但加拿大企业依然能迎来巨大的发展机遇。加拿大企业将参与更广泛的经济活动,尤其是基础设施、公私合作、金融融资

及相关商业活动。44%的受访者认为“一带一路”会为他们的公司发展带来更多参与机会。此外,一带一路政策与2016年李克强总理与加拿大总理特鲁多官方正式会面时提出的“第三国协作”关系紧密。因此加拿大政府及贸易组织应指导加拿大企业更多了解这些在华机会。🇨🇦



WALID HEJAZI 是罗特曼管理学院的商业经济副教授。他曾多次到访中国,与中国高管共事,以更好地了解国际动向及商业策略。他曾发表多篇研究论文,并经常接受媒体采访。

本文仅提及完整报告深度洞察之一角,以总结性角度进行论述。完整报告对于各行业各地区都有见解,因此能为所有已参与到或正考虑参与双边贸易的企业人士提供重要的市场情报。

此研究是在加中均表示有意签订自贸协议的关键时刻进行的。该研究提供了关键信息,可以帮助企业和政策制定者更好地参考双边关系中的潜在机遇和阻碍,从而更好地探讨建立自贸协议带来的潜在利益。显而易见,加中双方进一步加强两国经济关系必将会带来更多利益。此研究对其间的阻碍与机遇均有涉及。



Canada China Business Excellence Awards

CELEBRATING BILATERAL BUSINESS SUCCESS

CCBC's Canada China Business Excellence Awards recognize companies that have achieved outstanding results in their business dealings and/or investment with China. The companies that received a Business Excellence Award have, over the past two years, made tremendous strides in growing their enterprises and deepening their ties with China. The winners were chosen by an independent panel of judges and the Awards ceremony took place on December 2, 2016 in Toronto. You can view videos of our gold award winners at CCBC.com.

We are pleased to share our members' success stories with the business community through these biannual awards. Frequently, we encounter Canadian companies that are hesitant about China because business people assume they will fail. They hear stories about corruption, intellectual property theft, and financial losses and believe those challenges are inevitable. They are not. CCBC's recent Canada China Business Survey revealed that 57% of Canadian companies operating in China are profitable and another 27.5% broke even. Furthermore, almost three quarters of the 200-plus survey respondents indicated that they plan to expand their operations in China: 49% indicated the planned expansions as substantial and 24% as slight. You can read more about CCBC's survey by turning to page 70.

CCBC congratulates all the winners of the Business Excellence Awards and extends our thanks to the panel of judges and all those who submitted nominations.

CANADA CHINA BUSINESS EXCELLENCE AWARDS CATEGORIES

Outstanding SME

Educational Excellence

Chinese Investment in Canada

Professional, Scientific, and Technical Services

Outstanding Member

Hong Kong Regional Connector Award

OUTSTANDING SME

The Outstanding SME Awards were presented to the SMEs that best exemplify the innovative inclusion of China in their company's growth and overall business strategy. The successful implementation of such an initiative has significantly improved the company's competitive edge and financial performance.



(L-R) Carrie Solmundson, President and CEO, Seven Oaks Hospital Chronic Disease Innovation Centre (Gold)
Iain McColl, President and CEO (Silver)
WANG Wentian, Chargé d'affaires a.i., Chinese Embassy in Canada

EDUCATIONAL EXCELLENCE

The Educational Excellence Awards were presented to institutions that demonstrated outstanding achievement in delivering China-related growth including, but not limited to, research partnerships, recruitment, student/faculty exchanges, alumni relations, institution linkages, executive training, and provision of Canadian curriculum.



(L-R) Dominique Bouchard, Vice-recteur Ressources, Université du Québec à Chicoutimi (Silver)
Gordon Houlden, China Institute Director, University of Alberta (Gold)
Janaka Ruwanpura, Vice-Provost International, University of Calgary (Bronze)
WANG Wentian, Chargé d'affaires a.i., Chinese Embassy in Canada

Gold

Seven Oaks Hospital Chronic Disease Innovation Centre **Health and Wellness**

Seven Oaks Hospital Chronic Disease Innovation Centre, which operates the Canada Wellness Institute in Rizhao, Shandong, integrated with China's public healthcare system, targeting chronic disease management and prevention.

Silver

Hibar Systems Ltd. **Manufacturing**

Hibar Systems Ltd. is a manufacturer of high-technology automated liquid dispensing and filling systems that derives more than half its revenues from China.

To learn more about our winners, visit our website at CCBC.com

Gold

University of Alberta **Post-Secondary Education**

The University of Alberta coordinates China activities across campus via a China Regional Council and has 4,000 students from China. It runs a think tank and the China Institute, which has become the go-to source for up-to-date Chinese investment data.

Silver

Université du Québec à Chicoutimi **Post-Secondary Education**

Université du Québec à Chicoutimi uses offshoring programs with dual degrees and delivers skills development in specific areas important to China such as project management, computer science, and 3D animation.

Bronze

University of Calgary **Post-Secondary Education**

The University of Calgary has designated China as one of its priority countries and has a unique Beijing Energy Research facility that allows it to partner with companies and universities.

CHINESE INVESTMENT IN CANADA

The Chinese Investment in Canada Awards were presented to three organizations that have demonstrated ingenuity, success, leadership, and commitment involving inbound investment from China, contributing to bilateral economic growth and to the companies' international success.



(L-R) Paul Davis, Partner, McMillan for Zopngshen Industrial Group Co., Ltd. (Silver)
Kevin Long, Vice President, Legal and Supply Chain & Corporate Secretary, Sinopec (Gold)
Sean Yang, President, Huawei Technologies Canada, Co., Ltd. (Bronze)
WANG Wentian, Chargé d'affaires a.i., Chinese Embassy in Canada

PROFESSIONAL, SCIENTIFIC, & TECHNICAL SERVICES

The Professional, Scientific, and Technical Services Awards were presented to organizations in the professional, scientific, and technical service sectors that demonstrated the successful inclusion of China in the company's growth and their overall business strategy.



(L-R) David LeFebvre, Dentons Canada LLP (Bronze)
Michael H.K. Wong, Michael H.K. Wong Architects Inc. (Gold)
Peter R Jones, Executive Vice President, Century Global Commodities Corp (Silver)
WANG Wentian, Chargé d'affaires a.i., Chinese Embassy in Canada
Eric Lu, CEO, Jumore

Gold

Sinopec Canada

Oil and Gas

Sinopec Canada was chosen for its successful integration of Canadian and Chinese management teams and business cultures that allow the Canadian subsidiary to contribute to and influence global processes, and for the operation's contribution to the Canadian economy.

Silver

Zongshen Industrial Group Co., Ltd.

Aviation and Power Systems

Zongshen Industrial Group Co., Ltd.'s 49% investment in BC's Harbour Air Seaplanes allows for growth in the aviation business in both Canada and China.

Bronze

Huawei Technologies Canada Co., Ltd

CT and Telecommunications

Huawei Technologies Canada's Seeds for the Future program helps engineering students from universities across Canada better understand China.

Gold

Michael H.K. Wong Architects Inc

Architecture

Michael H.K. Wong Architects Inc. has 30 years of China experience and designs more and bigger projects, not only across China but also with Chinese developers in places like New York City.

Silver

Century Global Commodities Corp.

Metals and Mining

Century Global Commodities Corp. transformed itself from an iron ore mining company in the midst of a tough commodities market to a purveyor of mining information. Its global mining database targets an underserved market including Chinese mining professionals and investors who can use this bilingual platform to enhance their knowledge of the global mining industry as a whole and mining investment targets specifically. It also serves Canadian mining companies seeking convenient and direct access to capital from China.

Bronze

Dentons Canada LLP

Legal

Dentons Canada LLP, which has used its combination with Chinese law firm Da Cheng, has become a polycentric global law firm and has greatly expanded its presence, driving much more business from across China.

OUTSTANDING MEMBER

The Outstanding Member Awards were presented to CCBC member organizations, irrespective of size or industry, that have had high profile and successful business initiatives or projects in the last two years. The organizations undertook bold new ventures, which resulted in commercial success and distinction from its competitors.



(L-R) Kheng Ly, President and CEO, Brivia Management Inc. (Bronze)
 Carl Jones, Director of Air Service Development, YVR (Gold)
 Robert Sherkin, CEO, Dynamic Tire Corp (Silver)
 WANG Wentian, Chargé d'affaires a.i., Chinese Embassy in Canada
 Pierre Pyun, Vice President Government Affairs, Bombardier Inc.

HONG KONG REGIONAL CONNECTOR AWARD

This new category rewarded organizations which used the Hong Kong SAR as a successful part of the company's greater China and/or Asia strategy. The awards are given to the organizations that best exemplify the innovative inclusion of Hong Kong in the company's growth and its overall strategies.



(L-R) Dhammika Botejue, Director of Engineering, Aprivity (Gold)
 WANG Wentian, Chargé d'affaires a.i., Chinese Embassy in Canada
 Kathy Chan, Director, HKETO (Toronto)

Gold

Vancouver International Airport Authority (YVR)

Transportation Vancouver International Airport Authority has significantly grown the number of Chinese passengers and Chinese carriers serving the airport via initiatives that build travel, trade, and relationships between China and Canada.

Silver

Dynamic Tire Corp.

Automotive

Dynamic Tire Corp., Canada's only strategic sourcing partner in the tire wholesaling industry, has a partnership with a Chinese supplier that has resulted in majority ownership of Dynamic by the Chinese partner. The merger has created a global powerhouse in the tire industry that marries the Chinese partner's manufacturing expertise with the Canadian team's international market capability.

Bronze

Brivia Management Inc.

Real Estate Development and Management

Brivia Management Inc. is a Montreal real estate developer whose signature project, YUL Condos, is jointly invested by Brivia and a Chinese company, Tianco Group. Brivia has also used unique financing for this project via a syndicate of Chinese and Canadian banks.

Gold

APrivity Ltd.

Financial Services

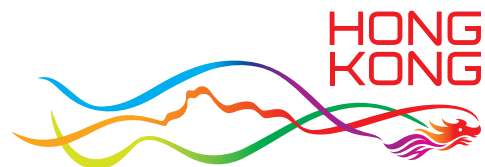
Aprivity Ltd. is a Waterloo-based information security and tracking provider for the financial services sector. Through its operation in Hong Kong's Cyberport facility and in less than two years, Aprivity has made Asia its largest market and Hong Kong its most significant profit centre.

Silver

Web Presence in China

Digital Marketing

Web Presence in China is a digital marketing company with "behind the great firewall" solutions that provide data-driven ways for companies to succeed in China's e-commerce markets. It uses Hong Kong to serve its global clients throughout Asia and as a gateway to the China market for key Canadian clients. 🌟



Hong Kong Economic and Trade Office (Toronto)
We work across Canada

YEAR --- IN REVIEW

2016-2017 has been one of the busiest years we've ever experienced at CCBC. The activity in all of our offices across Canada and in China has been both extensive and exciting. There have been many recent changes and developments in the Canada-China landscape, and CCBC has worked to ensure our members are informed and up to date.

On an ongoing basis, we have facilitated and promoted joint investment initiatives; worked with local and national governments and partner organizations to support and encourage economic development and investment; participated in special projects that bring investment and business opportunities to both Canadian and Chinese companies; provided advice and knowledge on government relations, joint ventures, acquisitions, and partnerships—and CCBC has organized over 60 events and hosted over 7,000 people in the past year alone.

We also introduced the Canada Investment Opportunity Booklet, which is a detailed listing of almost 30 CCBC member projects and businesses that are seeking Chinese investors and updated our membership brochure.

The following is a capsule summary of some of the activities we organized for our members and their guests.



SARAH KUTULASKOS
Executive Director, CCBC

2016

38th AGM Gala Dinner



City: Shanghai

Prime Minister Justin Trudeau was the Keynote Speaker at CCBC's sold-out 38th AGM Gala Dinner that was attended by the Mayor of Shanghai, YANG Xiong. The gala also featured an exclusive performance by Cirque de Soleil following a special introduction by Mark "Dashan" Rowswell. Over 800 Chinese and Canadian businesspeople attended.

China Entrepreneur Club Luncheon



City: Toronto

The China Entrepreneur Club (CEC) continued its engagement with CCBC with a cross-Canada delegation of 12 leading Chinese entrepreneurs. CCBC hosted the only public event of their mission, which featured an onstage discussion with three of the delegates. In addition, select member CEOs participated in a roundtable discussion with all the delegates, exchanging business ideas and exploring future opportunities.



CCBC Business Networking Cocktail Reception with WANG Xinping, Consul General of the PRC in Calgary

What Recent Bilateral Visits Mean to CCBC and Its Members in Alberta

SEPTEMBER

NOVEMBER

OCTOBER

DECEMBER

CCBC Member Fall Cocktail Reception with LIU Fei, Consul-General of the PRC, and the Honourable Stockwell Day

Topic: What Recent Bilateral Visits Mean to CCBC and Its Members

6th Canada China Business Forum and Luncheon in partnership with CCPIT



City: Montreal

Chinese Premier LI Keqiang and Prime Minister Justin Trudeau were honoured guest speakers at a luncheon with more than 700 CCBC members and guests. Quebec Premier, the Honourable Philippe Couillard, and Montreal Mayor, the Honourable Denis Coderre, were in attendance. Both leaders expressed great optimism about intensifying cooperation and elevating the scale of bilateral trade. Premier LI also emphasized China's continued efforts to push for a more transparent rule-of-law environment and more friendly policies for foreign investment.

5th Canada-China Business Excellence Awards



City: Toronto

Read about CCBC's awards on page 87.

**Seminar with
Philippe Rheault,
Consul General
of Canada in
Chongqing**

Cities: Vancouver,
Toronto, Montreal

Topic: *Opportunities for Canadian
businesses in southwest China including
Chongqing and the provinces of Sichuan,
Yunnan, and Guizhou.*



**Meet and Greet Reception with Graham Shantz,
CCBC President**

City: Vancouver

CCBC Investment Roadshow

CCBC brought together a group of expert speakers to cover the essential steps to making a successful investment into Canada.

Cities: Suzhou, Ningbo

The roadshows in the northern cities were unique this year, with a sectorial focus on opportunities related to Environmental Technologies and Services and an additional event to attend the Canada-China Clean Technologies Forum in Hebei. With growth of wealth and business opportunities in second and third tier cities in China, these sessions were an opportunity to connect with and explore partnerships with local companies and entrepreneurs that seek to invest abroad or bring in new technologies from Canada.

**Chinese New Year
Networking Reception with
the Honourable Teresa Wat,
BC Minister of International Trade
and Minister Responsible for the Asia
Pacific Strategy and Multiculturalism**



City: Vancouver

JANUARY

FEBRUARY

**Cocktail reception with the
Honourable Denis Coderre, Mayor of Montreal,
and Julie Boulet, Quebec Minister of Tourism**
City: Shanghai

**Business Luncheon with the
Honourable John McCallum,
Ambassador of Canada to the PRC**



City: Vancouver
with LIU Fei,
Consul General of the PRC in Vancouver
City: Toronto
with XUE Bing,
Consul General of the PRC in Toronto
City: Montreal
with PENG Jingtao,
Consul General of the PRC in Montreal

**Canadian delegation to CEC's
Green Companies Summit**
City: Zhengzhou

**Workshop with
David Murphy, Commercial
Minister at the Canadian
Embassy in Beijing**
Cities: Toronto
Topic: *Bilateral trade and
investment relationships
and opportunities.*

2017

CCBC Investment Roadshow
continued
Cities: Shenzhen, Guangzhou

Seminar: Intellectual Property Law in China
in partnership with the
Calgary Economic Development
and the Government of Alberta
City: Calgary

**Business Luncheon with LU Shaye,
Ambassador of PRC to Canada**



City: Toronto
with John Tory, Mayor of Toronto
City: Montreal
with the Honourable Denis Coderre,
Mayor of Montreal
City: Vancouver
with Stewart Beck,
President of Asia Pacific Foundation
City: Edmonton
with the Honourable Sarah Hoffman,
Deputy Premier of Alberta and Minister of Health

MARCH

MAY

FEBRUARY

APRIL

**Workshop: E-Commerce in China:
Building a Strategy that Works**
in partnership with the Trade Commissioner Service
Cities: Toronto, Vancouver

**Luncheon with the Honourable Deron Bilous,
Minister of Economic Development and
Trade of the Government of Alberta, and
WANG Xinping, Consul General of the PRC in Calgary**



City: Calgary

**Business Luncheon featuring the
Honourable Rachel Notley,
Premier of Alberta**



City: Beijing



Canada China Business Survey Report
in partnership with the Rotman
Institute of International Business
Read more on the report by turning
to page 70 or download the full report
from CCBC.com.

**Business Gala with the
Honourable Stephen McNeil,
Premier of Nova Scotia**
City: Shanghai

**Breakfast Networking Session:
China Import and Export Fair:
A Business Opportunity for Albertans**
City: Calgary

CCBC Investment Roadshow
continued
City: Qingdao, Langfang, Tianjin

SEPTEMBER

JUNE



CCBC's 150th Canada Day Fair and Gala Dinner
Read about our Fair by turning to page 56.

CCBC Cross-Canada Outreach Events
Growing Your China Business via Alternative Capital
Cities: Halifax, Montreal, Calgary, Vancouver, Toronto

We are looking forward to 2018, which is CCBC's 40th anniversary year. We will continue to help members of all sizes, from all sectors, to build their bilateral businesses. At the same time, we will advocate and assist you to ensure that doing business in both directions becomes easier, with a goal of strengthening Canada's position among its economic competitors in trade and investment with China.

If you would like to learn more about the events in our timeline, visit Past Events at CCBC.com. All upcoming events are listed on our homepage. 🍁



Canada China Business Council
Conseil d'affaires Canada-Chine
加中贸易理事会

MASTERING CHINA

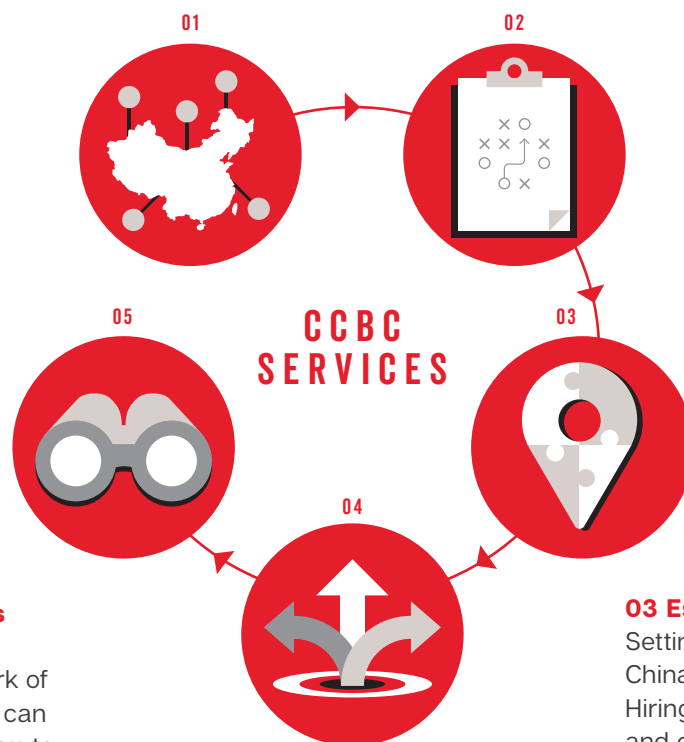
CCBC's services help you reduce your risk, shorten your cycle time, and make better decisions. Our on-the-ground presence in China helps Canadian companies evaluate the market, enter more quickly, and connect to the resources that help them succeed. Once you're established, CCBC helps you solve problems and deepen your presence, and stay up-to-date on this fast-changing market.

01 Evaluating China

Before starting an expensive launch in China, determine if China really is the right place for your business. Understanding the industry or sector landscape, knowing how to select and work with Chinese suppliers, uncovering the competition, and having an effective online approach can reduce your risks of entry into China.

02 Building a Strategy

China requires a strategy specific to its unique business landscape. CCBC has the knowledge and connections to assist businesses with a smart and realistic approach to doing business in China.



05 Seeking Investors

Not only does CCBC have a member network of investors, but also we can assist in connecting you to China missions targeting investment. In addition, CCBC experts can work with you to create a pitch that will resonate with your potential investors.

03 Establishing a Presence

Setting up your business in China has its own challenges. Hiring practices, labour laws, and office registration can be daunting, but with CCBC's knowledge and experience, we can help you manage the hurdles and establish your business quickly and easily. We offer members Business Incubation Centres where your first employees can start until your own offices are set up.

04 Expanding and Deepening

Even well-established companies run into issues in China. Business can be slowed by applications and approvals, contract conflicts, government regulations, and more. The experts at CCBC can help navigate these difficulties. As well, our Business Incubation Centres can help you expand in new cities.



Please contact CCBC@ccbc.com to request more information.



CCBC graciously acknowledges the support of our sponsors.* | Le CCBC tient à gracieusement remercier ses commanditaires.*
加中贸易理事会衷心感谢各位赞助商的鼎力支持。*

Platinum Sponsors | Commanditaires platine | 白金赞助商



Gold Sponsors | Commanditaires or | 黄金赞助商

Official Airline | Ligne aérienne officielle
官方航空公司



Silver Sponsors | Commanditaires argent | 白银赞助商



Policy Conference Sponsor
Commanditaire du forum d'affaires
政策会议赞助商

Pre-Gala Reception Sponsor
Commanditaire de la réception pré-gala
晚宴前招待酒会赞助商

大成 DENTONS



Canada China Business Council
Conseil d'affaires Canada-Chine
加中贸易理事会

CCBC Founding Members | Membres fondateurs du CCBC | 加中贸易理事会创始会员

In 1978, ten CCBC members had the wisdom and foresight to provide us with foundation funding. This funding enables the CCBC to offer unmatched service and support to its members in both good and bad economic times. The CCBC extends its gratitude to these members for their continuing support.



CCBC Benefactors | Bienfaiteurs du CCBC | 加中贸易理事会捐助会员

CCBC Benefactor is a new membership category comprised of companies that support CCBC staffing and services geared toward small and medium-sized enterprises in Canada and China. The CCBC gratefully acknowledges our Benefactor members for their ongoing support.



Sponsors confirmed as of press time. | Commanditaires confirmés en date de parution. | 赞助商 (截至发稿时间)



POWER CORPORATION
OF CANADA