

Quelles conclusions s'imposent en ce qui concerne les entreprises canadiennes? Notamment les petites et moyennes entreprises qui sont l'ossature de l'industrie canadienne? Vous serez peut-être surpris.

C'est justement le secteur avec lequel les Chinois veulent transiger en raison de l'accent qu'ils mettent sur la rénovation de leurs moyens de production. Un nombre croissant de délégations chinoises ont constaté que les petites et moyennes entreprises canadiennes ont la technologie que recherche la Chine dans ce secteur. Un certain nombre de contrats ont d'ailleurs été signés par des entreprises telles que STM Computers, Dyer Equipment, Dipix, MecFab et Canterra Engineering.

Naturellement, certains problèmes peuvent surgir quand de petites et moyennes entreprises cherchent à développer des débouchés en Chine. Entre autres, l'essentiel de leur expérience du commerce extérieur s'est fait avec les États-Unis, un marché fort simple comparé à celui de la Chine. En outre, les petites et moyennes entreprises n'ont pas les ressources financières et humaines dont disposent les sociétés multinationales. Ils ont besoin d'une aide plus poussée et c'est pourquoi nous réévaluons à l'heure actuelle les programmes d'aide commerciale que le gouvernement fédéral met à leur disposition.

En raison des frais rattachés à l'établissement d'une présence en Chine, l'un des meilleurs outils que le gouvernement peut mettre à leur disposition est un personnel commercial fort et efficace, aussi bien dans nos ambassades qu'à l'administration centrale. Notre personnel sur le front chinois est sérieusement débordé et n'a pas toujours été en mesure de fournir à nos gens d'affaires le service que nous aurions voulu donner. De toute évidence, il faut renforcer nos effectifs et chose curieuse, c'est exactement ce que nous faisons. Nous allons accroître les ressources que nous affectons aussi bien à notre mission à Beijing qu'à notre mission à Hong Kong. Nous entendons accélérer la construction de notre nouvelle ambassade à Beijing. Nous allons également envisager de quelle façon établir une présence canadienne à Shanghai.

Nous sommes également à étudier un éventail d'encouragements à l'exportation. Notre instrument le plus important à cet égard, que vous connaissez sans doute tous, est le Programme pour le développement des marchés d'exportation (PDME).