

le blé qui nous a d'abord fait prendre contact avec la Chine. Depuis, nous lui avons vendu plus de 100 millions de tonnes de blé valant des milliards de dollars. Nous avons été l'un de ses meilleurs fournisseurs de graines de première qualité.

L'ouverture récente du bureau de la Commission canadienne du blé à Beijing illustre l'engagement du Canada à maintenir cette bonne performance. Ce nouveau bureau aidera nos deux pays à poursuivre leur commerce céréalier de longue date, et aussi à exploiter de nouveaux débouchés et de nouveaux marchés, par exemple en rapport avec le matériel de manutention des céréales et la potasse. Mais, quel que soit le produit en cause - qu'il s'agisse de produits de base, de haute technologie, de télécommunications, d'énergie ou de transport -, la conduite d'affaires en Chine peut s'avérer aussi difficile que profitable. Des milliers de sociétés canadiennes, y compris des petites et moyennes entreprises, sont actives sur divers marchés régionaux de la Chine. De nombreuses sociétés canadiennes ont établi des bureaux dans les provinces chinoises pour exploiter les nouveaux débouchés qui s'y offrent et pour servir leurs clients. La présence et le positionnement sont essentiels au succès dans ce pays énorme.

Nous nous sommes réjouis du nombre croissant de coentreprises entre sociétés canadiennes et chinoises pour la production de biens de haute qualité destinés à la Chine et au reste du monde. Ces entreprises, qui impliquent fréquemment des PME, offrent aussi de bonnes voies de distribution pour nos exportations accrues sur le marché chinois.

La Chine connaît actuellement une transformation remarquable. Les milliers d'usines, de gratte-ciel, de routes, de réseaux téléphoniques, de ports et de barrages, qui sont construits à un rythme presque frénétique, attestent son industrialisation et sa modernisation. La Chine commence à récolter les fruits d'une libéralisation du commerce et de l'investissement qui alimente l'un des taux de croissance économique les plus élevés et les plus soutenus au monde.

La réponse du Canada s'oriente de plus en plus vers une approche qui dépasse le commerce traditionnel et qui englobe l'investissement direct, les coentreprises, les transferts de technologie et l'établissement d'une présence permanente sur le marché chinois.

De nombreuses sociétés canadiennes ont relevé ce défi, et nous sommes fiers de leurs réalisations.

La signature de dizaines d'accords commerciaux cet après-midi illustrera encore davantage la richesse, la diversité, la complexité et la maturité de nos relations commerciales dynamiques. Il y a également de nouveaux défis à relever dans le domaine du financement des exportations, défis auxquels