

technologie, à forte valeur ajoutée et axées sur le savoir et l'expertise, présente un potentiel de croissance prometteur.

La délégation qui m'accompagne est composée de représentants de 30 entreprises décidées à réussir en Chine. Ces entreprises illustrent la diversité des capacités canadiennes dans nombre de secteurs prioritaires pour la Chine, notamment l'énergie, les transports, les télécommunications et l'environnement; elles vendent à la Chine, achètent de la Chine et investissent en Chine. J'estime qu'elles ont, avec leurs industries respectives, le potentiel nécessaire pour aider à diversifier les relations économiques sino-canadiennes.

Le Conseil commercial Canada-Chine, représenté ici par mon ami et collègue le sénateur Jack Austin, est un autre moyen pour les entrepreneurs de se joindre à des collègues plus expérimentés.

Il nous faut développer un véritable esprit d'équipe puisque les défis et les possibilités qu'offre la Chine appellent une mise en commun de nos ressources et un ciblage de nos efforts. L'un des membres de ma mission est la compagnie CAPSEP qui représente le secteur canadien de l'électricité. Ce secteur a d'ailleurs connu de grands succès en Chine grâce aux efforts de concertation qui ont permis de déplacer littéralement des montagnes de terre afin de construire des centrales hydroélectriques parmi les plus importantes du monde. Pour ne citer qu'un exemple, le projet de Geheyan a pu être réalisé grâce à l'expertise canadienne.

Il existe plusieurs obstacles sur le marché chinois que nous avons dû affronter et que nous n'avons pas encore surmontés.

Nous sommes un vieil ami de la Chine. Nous lui accordons le traitement NPF [nation la plus favorisée] depuis 20 ans, sans conditions autres que les obligations imposées aux pays bénéficiant du même traitement. Les entreprises canadiennes devraient donc recevoir un traitement au moins aussi favorable que le meilleur traitement accordé par la Chine à ses autres partenaires commerciaux. C'est pourquoi nos compagnies d'assurances font la queue pour s'établir en Chine et pour reprendre ainsi une relation centenaire avec ce pays.

L'an dernier, les exportations chinoises vers le Canada ont augmenté de 25 p. 100 pour atteindre le chiffre record de 3 milliards de dollars. Pareille hausse a été rendue possible parce que le Canada constitue l'un des marchés les plus ouverts du monde. Nos droits de douane sont faibles, surtout pour la Chine qui profite plus que tout autre pays de notre tarif de préférence général (TPG). Nos pratiques d'affaires sont ouvertes et transparentes, et les Canadiens achètent volontiers des produits de qualité aux prix abordables pratiqués par la Chine.