

soumission. La Chine est un énorme pays doté d'importantes compétences techniques qu'il faudrait utiliser.

- Soyez disposés à accepter certains transferts technologiques et une dose de formation. Les Chinois ont hâte de se développer. C'est à nous de les aider.

Vous n'êtes évidemment pas les seuls à avoir ces problèmes. Vous avez sans doute entendu parler des problèmes que rencontrent les sociétés étrangères en Chine. Vous avez entendu dire que, en 1986, pour la première fois depuis que la porte de la Chine s'est ouverte en 1978, le taux de l'investissement étranger en Chine a diminué. Certaines entreprises se sont découragées et se sont retirées. C'est un nouveau phénomène qui préoccupe les dirigeants chinois.

Il y a deux semaines, le sous-ministre chinois des Relations économiques internationales et du Commerce extérieur a visité Ottawa. Il nous a dit que, en Chine, la règle cardinale est "d'abord l'amitié, ensuite le profit".

Nous avons répondu que, au Canada, nous avons la même approche - "d'abord la confiance, ensuite le profit". Le sous-ministre était manifestement sensibilisé à la nécessité de bonnes relations d'affaires puisqu'il nous a ensuite dit que la Chine prend actuellement des mesures pour garantir que toutes les sociétés étrangères qui investissent dans son pays feront un profit. Cela viendra nettement renforcer la compréhension mutuelle.

Voilà comment je vois le potentiel d'élargissement de nos relations commerciales avec la Chine. Mon gouvernement continue de mettre l'insistance sur le commerce avec ce pays. De puissants outils vous sont maintenant offerts. Le marché chinois reste ouvert à ceux qui acceptent de prendre l'engagement de poursuivre un marché fort difficile et qui sont déterminés à utiliser ces outils de la meilleure façon possible. J'aimerais pouvoir un jour dire que les succès des entreprises de la Colombie-Britannique ont placé le Canada au quatrième rang en Chine. En travaillant en équipe, nous pouvons le faire.

Faisons-le.