

Honorables visiteurs de Chine, honorable Edwin Goodman, Mesdames et Messieurs, je suis très heureux d'être parmi vous aujourd'hui pour participer à cette tribune opportune sur les relations du Canada avec la Chine, aujourd'hui comme dans les années à venir.

Il y a un peu plus d'un an, j'ai dirigé une mission commerciale canadienne en Chine dans le but d'apporter un appui aux intérêts canadiens dans le marché chinois, lesquels commençaient déjà à prendre forme. Notre mission présentait un éventail impressionnant du savoir-faire canadien : agriculture, télécommunications, énergie, construction, services d'ingénierie et services d'architecture.

Elle en disait long sur le vaste éventail de secteurs dans lesquels le Canada possède une expérience qui épouse si bien les priorités de développement actuelles de la Chine. J'étais impressionné, à l'instar de tous les Canadiens membres de la mission, par les débouchés commerciaux qui s'offraient là-bas; c'était la conséquence de la croissance économique rapide et de la nouvelle orientation commerciale de la Chine. Nous étions aussi impressionnés par la vitalité et l'ouverture d'esprit des personnes que nous avons rencontrées. Ces changements sont pour une large part le fait de la politique de «porte ouverte» qu'a défendue Deng Xiaoping et des politiques clairvoyantes du Vice-premier ministre Zhu Rongji, qui s'est adressé à vous ce matin.

En raison de la rapidité avec laquelle les changements se produisent en Chine, même une personne ayant une grande expérience de ce pays, et qui ne s'y est pas rendue depuis six mois, serait quelque peu désorientée.

Il y a un vieux dicton chinois qui dit, *zo ma gwan hwa*. Pour ceux qui ne comprennent pas mon accent torontois, cela signifie «monter à cheval en regardant les fleurs». L'idée ici est que vous pouvez jouir d'un panorama superbe tout en allant à cheval, mais que vous ne pourrez jamais vous approcher de ces fleurs et les apprécier vraiment à moins de ralentir, de descendre de votre monture et de prendre le temps de profiter du jardin.

Parmi ceux qui sont présents ici aujourd'hui, beaucoup sont de vieux routiers de la Chine. Quant à ceux cependant qui en savent encore relativement peu sur la Chine mais qui ont néanmoins démontré un intérêt pour ce pays en participant à cette tribune aujourd'hui, j'espère que vous prendrez le temps, et ne ménagerez pas les efforts nécessaires, de descendre de vos montures afin de mieux comprendre la Chine, et de saisir quelques-uns des excellents débouchés commerciaux qui existent dans ce pays.

Cela me rappelle un vieux dicton canadien, j'entends vieux par rapport aux normes canadiennes, car il a été inventé par l'un de mes plus illustres prédécesseurs, M. George Hees. Lorsqu'il était ministre du Commerce et de l'Industrie, la formule de M. Hees pour réussir à l'exportation était simple.