

Pour le Canada, la Nouvelle-Zélande est un marché dont l'importance est de loin supérieure au chiffre de sa population. Et c'est peut-être là le meilleur exemple de ce que l'industrie canadienne peut faire dans le Pacifique.

Par habitant, la Nouvelle-Zélande achète au Canada plus que tout autre pays de la région du Pacifique. Et, par habitant, nous vendons à votre pays plus qu'à nos grands partenaires commerciaux européens comme l'Allemagne ou la France. Dans nombre de pays, le Canada exporte surtout des denrées alimentaires ou des matières brutes, mais nos ventes à la Nouvelle-Zélande sont pour moitié constituées de produits finis. Les Canadiens ont montré qu'ils peuvent réussir en Nouvelle-Zélande. Près de 600 entreprises canadiennes entretiennent des marchés et cherchent activement de nouveaux débouchés dans votre pays, par l'entremise des firmes néo-zélandaises qui les représentent.

Nous voulons bâtir sur ce qui a été accompli jusqu'à présent. Ainsi, je me suis fait accompagner par des cadres de nombreuses entreprises canadiennes qui, tous, connaissent bien la Nouvelle-Zélande et sont désireux d'y élargir leur commerce. Il y a parmi eux des spécialistes de l'investissement, de la conception et de la construction de vastes projets miniers, de la technologie des télécommunications, de la technologie de l'aviation, des systèmes de contrôle ferroviaires, de l'extraction pétrolière et gazière, des machines agricoles, des pêches et des produits forestiers.

Notre participation à "Woodex", qui se tiendra ici à Auckland, la semaine prochaine, offre un autre exemple de l'activité canadienne. Le Canada est le plus important exportateur mondial de produits forestiers et le principal producteur de matériel de foresterie — tant pour l'abattage que pour les scieries. Cette foire commerciale, à laquelle participeront des fabricants canadiens de matériel pour l'industrie forestière, représentera notre plus important effort de promotion sur ce marché.

Il y a deux ans, nous avons ouvert un consulat à Auckland, que dirige avec distinction notre consul honoraire, Jim Sprott. Pour bien marquer la fermeté de notre propos, nous avons décidé d'affecter un délégué commercial ici-même, à Auckland, pour venir en aide aux gens d'affaires canadiens et néo-zélandais. Cet après-midi, je participerai à une petite cérémonie d'ouverture du nouveau bureau.

Je crois que beaucoup d'entre vous connaissent Jim Ganderton, notre conseiller commercial à Wellington. J'espère que vous ferez bientôt la connaissance de Scott Fraser, notre nouveau délégué commercial à Auckland. Nous avons également un nouveau haut-commissaire, Douglas Small. Celui-ci viendra fréquemment à Auckland et prendra une part active au développement des liens commerciaux entre le Canada et la Nouvelle-Zélande.

De tout temps à jamais, vos gens d'affaires ont su nous venir en aide. Les nombreuses fois où des Canadiens ont eu besoin d'un coup de main ou de quelques conseils, la Chambre de commerce d'Auckland a toujours été d'un grand secours. Permettez-moi de profiter de l'occasion pour remercier plus spécialement Michael Barnett, le directeur de la Chambre pour les affaires internationales, ainsi que les membres de son comité.

Les Canadiens ne considèrent pas la Nouvelle-Zélande uniquement comme un endroit où vendre leurs