

ne crois pas me tromper en affirmant qu'on s'est entendu à l'unanimité pour dire qu'il existe au Moyen-Orient de nombreux débouchés, et que des missions comme celle-là jouent un rôle de premier plan pour renforcer les liens commerciaux dans des domaines comme la construction d'aéroports, les transferts technologiques, les coentreprises, les biens de consommation destinés à remplir les rayons vides des magasins koweïtiens, les lignes de transport d'énergie, les camions, les avions, le transport urbain léger et rapide, les installations portuaires, le montage de câbles, le forage ou la fermeture de puits, le logement, les centrales électriques, la construction et la remise en état de raffineries - et ce ne sont là que quelques-uns parmi la myriade de besoins qui ont fait l'objet de discussions dans ces trois pays.

La technologie canadienne est grandement appréciée. On lui reconnaît la même valeur que celle de pays plus importants. Les noms de Bell Canada, de Northern Telecom, de Lavalin, de Canadair sont bien connus, sans compter celui de Safety Boss, de Calgary, une des quatre sociétés spécialisées dans l'extinction des incendies...

J'ai été bouleversé de constater l'ampleur de la destruction du Koweït - à un moment donné, à l'occasion d'une visite dans les champs pétroliers de Burgan, où nous suivions une équipe de la compagnie canadienne Safety Boss qui était au travail, nous avons compté, dans un seul quadrant de 90 degrés, près de 40 grands feux jaillissant de la terre noire (qui autrefois était du sable blanc) qui masquaient un horizon noir sous un ciel noir.

Un des secrets de la réussite, en plus des transferts de technologie, est la nécessité de revenir régulièrement dans la région. Nos gens d'affaires qui se rendaient pour la première fois dans ces pays en ont vivement pris conscience. Ils ont également appris que les exportations ne portent pas uniquement sur les produits. Nos hôtes, naturellement, sont riches en pétrole et d'autres ressources naturelles. Mais ils souhaitent ardemment aller plus loin et suivre en quelque sorte l'exemple du Canada, qui est passé d'une économie à base de richesses naturelles à une économie moderne. À l'heure actuelle, les richesses naturelles ne représentent qu'environ 10 % de notre commerce extérieur et notre expérience dans ce domaine est quelque chose que nous pouvons partager avec nos amis de l'Arabie saoudite, du Koweït et des Émirats arabes unis. C'est pourquoi les coentreprises sont de plus en plus une formule de choix que bien des Canadiens doivent envisager s'ils désirent établir des relations à long terme avec ces pays. Comme le ministre du Commerce de l'Arabie saoudite nous l'a confié, sur les quelque 120 grands projets actuellement en cours au Koweït, 90 incluent des partenaires saoudiens.