

les privatisations se multiplient, les entreprises canadiennes tissent avec les entreprises de la région les liens qui leur sont indispensables pour être de véritables joueurs dans la région.

Pour le Canada, les mots d'ordre sont alliance stratégique, coentreprises, financement concurrentiel et flexible, ascendant commercial et créneaux bien ciblés. Nous établissons des stratégies pour différents produits et différents marchés, nous mettons à contribution l'expérience de ceux qui connaissent la région, et nous encourageons les rapports commerciaux à long terme.

Si la mondialisation signifie «absence d'endroit où se dissimuler», alors le Canada doit faire partie de cet environnement. Nous ne pouvons rester à l'écart.

Je vois déjà les signes de l'intérêt grandissant des Canadiens :

- le commerce bilatéral entre le Canada et l'Amérique latine dépassera 8,5 milliards de dollars en 1991, soit une hausse de 9 p. 100 par rapport à 1990. Durant les six premiers mois de 1992, nos exportations vers l'Amérique latine ont connu une hausse de 15 p. 100 par rapport à la même période l'an dernier;
- la valeur des investissements canadiens en Amérique latine atteint aujourd'hui 6 milliards de dollars, dont environ 4 milliards de dollars au Brésil;
- les entreprises canadiennes telles que Northern Telecom, Nova Corp, Banque de Nouvelle-Écosse, Bombardier, General Electric, Bell Canada, Systemhouse, Cominco, Alcan, Falconbridge, Petro Canada, Noranda, Moore et Téléglobe, sans compter tout un éventail de PME canadiennes, redoublent d'efforts dans la région, et elles connaissent un certain succès;
- considérons seulement le Mexique : durant les six mois qui ont précédé la «poignée de main» de l'ALENA, les exportations du Canada vers le Mexique ont été à peu près le double que ce qu'elles étaient durant la même période en 1991. Jusqu'à maintenant cette année, notre ambassade à Mexico a reçu trois fois plus de gens d'affaires canadiens que l'an dernier.

L'ALENA met l'accent sur l'Amérique du Nord, mais son importance dépasse les frontières de l'Amérique du Nord; c'est un accord également très important pour l'Amérique latine.

Ce que nous avons constaté en négociant l'ALENA avec les Mexicains, c'est que nous partageons bien souvent les mêmes valeurs, les mêmes aspirations et les mêmes inquiétudes. Nous les partageons aussi avec bien d'autres nations de l'hémisphère. Et nous devons saluer