

série de contrats aura totalisé plus de 3 milliards de dollars. Plus près de nous, je suis heureux de voir que Bell Canada a conclu une vente de 200 millions de dollars avec le Maroc, grâce à l'aide de la SEE. Parmi les autres contrats conclus récemment, mentionnons la vente de locomotives GM à l'Algérie et la fourniture de services éducationnels à Abou Dhabî par Educansult, une firme de Toronto.

Les événements récents dans la région recèlent des promesses pour l'avenir, notamment avec la fin de la guerre du Golfe, qui a fait renaître la confiance dans le milieu des affaires des pays producteurs de pétrole de la péninsule d'Arabie. La fin de cette guerre ouvre la porte à la croissance économique et à la reconstruction de l'économie de l'Iraq.

Mais le nouveau marché arabe sera différent de celui des années 1970. La plus grande partie de l'infrastructure de base est déjà en place : les marchés "en or" sont choses du passé. Désormais, l'accès sera mis sur la formation, l'échange de technologie, l'investissement, les contrats d'exploitation et d'entretien.

Dans toute la région, le secteur privé prend une nouvelle importance. De plus en plus, les gouvernements des pays arabes comptent sur le secteur privé pour relancer la croissance. Les régimes d'importation sont en train d'être assouplis, on commence à trouver des sources locales de financement privé et les industries sont en voie d'être déréglementées.

En conséquence, si dans les années 1970 le Canada s'efforçait de vendre de grands projets d'infrastructure au secteur public, dans les années 1990, il axera ses efforts sur la vente de technologie et de services au service privé.

Les règles du jeu ont changé, mais le potentiel est encore énorme.

Comme vous le savez, nos ambassadeurs sont de retour au pays pour une conférence de trois jours sur l'orientation de notre politique et de nos programmes au Moyen-Orient. Ils ont discuté à fond du potentiel de cette région et de certains des défis que nous devons relever pour exploiter ces marchés.

L'un de ces défis consiste à inciter une plus grande proportion du milieu des affaires à entreprendre des efforts de commercialisation dans cette partie du monde. Nos ambassadeurs sont au courant de contrats, dans le domaine médical ou dans le secteur pétrolier et gazier, par