

Comme vous pouvez le constater, les liens commerciaux et les relations d'investissement du Canada avec le Venezuela s'intensifient. Mais il existe encore beaucoup d'autres possibilités. Par exemple, en juin prochain, la ville de Toronto accueillera le 31^e congrès mondial de l'Union internationale des villes et des pouvoirs locaux, auquel assisteront 1 500 délégués représentant des administrations municipales de plus de 80 pays. Toronto et d'autres villes canadiennes sont reconnues pour leur expertise et leur technologie notables en ce qui concerne la résolution des problèmes municipaux.

Par exemple, des entreprises canadiennes ont mis au point des méthodes informatiques pour le dépistage des canalisations et des câbles enfouis et pour la tenue d'informations à jour à leur sujet. Tout ce savoir-faire est à la disposition de villes comme Caracas, qui peuvent y accéder par la négociation et la conclusion de contrats commerciaux.

Les compagnies canadiennes qui offrent une expertise en protection de l'environnement détiennent actuellement des contrats d'environ 200 millions de dollars de votre ministère de l'Environnement pour des travaux d'irrigation, d'épuration des eaux et d'aménagement forestier. Or, la plupart de ces travaux ont un caractère rural. Imaginez le marché qu'offre à la technologie de l'environnement cette ville dynamique de 3,3 millions d'habitants! Il est fort possible que les solutions canadiennes soient adaptables à la situation particulière de Caracas. C'est le genre de coopération qui naît du partenariat.

Regardez ce que fait le libre-échange pour le Canada et les États-Unis. Depuis 1989, nos échanges avec les États-Unis ne cessent de croître, malgré le ralentissement de l'économie mondiale. Au cours des dix premiers mois de 1992, elles ont accusé une hausse de 11,2 p. 100 par rapport à la même période de 1991. En même temps, nos importations en provenance des États-Unis progressaient de 9,3 p. 100. Donc, chacun de nos deux pays a vendu et acheté davantage à l'autre. En d'autres termes, chacun a profité de la relation privilégiée qui nous lie.

Il vaut la peine de noter que les produits dont les ventes ont le plus augmenté, des deux côtés de la frontière, sont les produits manufacturés, ceux qui génèrent des emplois spécialisés. Voilà ce que signifie la libéralisation des échanges.

Va-t-il en être le même pour l'ALENA? Nos industries semblent le croire. Nos exportations vers le Mexique ont progressé de près de 90 p. 100 au cours des dix premiers mois de 1992. L'an dernier, la section commerciale de notre ambassade à Mexico a reçu plus de deux fois plus d'appels et de visiteurs qu'en 1991. En d'autres termes, l'ALENA produit déjà des résultats, un an avant même la date fixée pour son entrée en vigueur.