

Assis à ma table se trouve un investisseur mexicain, M. David Cherem, président d'Artopex Plus, une compagnie qui emploie 300 personnes à Laval.

En plus d'investir dans Artopex Plus, Monsieur Cherem se chargera de la distribution des produits de la compagnie au Mexique. Quel meilleur exemple peut-il y avoir pour illustrer les possibilités de partenariat entre le Canada et le Mexique?

Cela indique, comme notre invité M. Serra l'a souligné par le passé, que l'ALENA est promis à un brillant avenir étant donné les éléments complémentaires de nos économies.

Il est important de noter que toutes ces compagnies québécoises sont des entreprises de fabrication qui vendent directement leurs produits au Mexique - comme SR Telecom et Bombardier -, ou qui ont conclu des marchés de services avec leurs équivalents mexicains - comme Atelier Montréal Facilities. Elles désirent toutes profiter des débouchés qui s'ouvrent déjà au Mexique près d'un an avant l'entrée en vigueur de l'ALENA.

La libéralisation du commerce crée de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens de produits et de services. C'est pour cela qu'elle a été et demeure l'un des principaux objectifs du Gouvernement du Canada.

Nous avons libéralisé nos échanges avec notre plus important partenaire commercial, les États-Unis, en signant l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis il y a plus de quatre ans. Maintenant, nous avons étendu ces dispositions - en y ajoutant certaines améliorations - au Mexique, notre principal partenaire commercial en Amérique latine. Notre but général est de libéraliser encore davantage le commerce dans le monde entier. C'est ce à quoi nous avons travaillé dans l'Uruguay Round des négociations commerciales multilatérales à Genève.

C'est aussi l'objectif du Mexique. Et personne n'est mieux préparé que le secrétaire Serra à s'attaquer à cette énorme tâche.

En plus d'avoir mené à bien les négociations de l'ALENA, M. Serra est également à la tête des négociations de son pays avec la Colombie et le Venezuela (le Groupe de trois) et des réunions ministérielles au sein du GATT. Ancien professeur d'université en économie, M. Serra a passé plusieurs années au Secrétariat des Finances du Mexique avant d'occuper son poste actuel.

À titre d'ancien ministre des Finances, je dois avouer que de telles connaissances approfondies de l'économie du pays sont bien utiles pour un négociateur d'accords commerciaux complexes.