

offerts par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Au Centre du commerce international de Montréal, nos délégués commerciaux donnent suite à plus de 10 000 demandes de renseignements par année. À l'échelle du pays, ce personnel dévoué, au service des exportatrices et des exportateurs, a en effet aidé directement 30 000 sociétés exportatrices à décrocher des commandes s'élevant à 140 milliards de dollars cette année. Ces agents du service extérieur ont offert cette aide à partir de bureaux installés partout dans le monde et d'un bout à l'autre du Canada. Montréal constitue un pilier important dans ce réseau.

Le meilleur et le plus récent exemple des réussites québécoises, et en particulier de Montréal, sur la scène internationale de l'exportation, constitue le prix d'excellence à l'exportation canadienne. Ce prix a été remis ici même la semaine dernière. Sur les quatorze lauréats, trois étaient du Québec, dont un de Montréal même, Eicon technology. Cette entreprise, qui conçoit et fabrique du matériel et des logiciels pour systèmes informatiques d'entreprises, exporte en majeure partie en Europe et aux États-Unis. Près de 90 % de son chiffre d'affaires de 50 millions de dollars vient de l'exportation.

Nous pouvons également tous boire à la santé des Breuvages Nora Inc., autre lauréat établi non loin d'ici, à Mirabel. La société prévoit que 84 % des ses ventes viendront des exportations cette année. Nora constitue déjà la deuxième société en importance d'eau embouteillée importée aux États-Unis. Elle vend également en Australie, à Hong Kong, au Japon, en Afrique ainsi qu'au Mexique.

Comme vous le voyez, nos entreprises exportatrices n'ont pas attendu la conclusion de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), modelé sur l'ALE, pour vendre au Mexique. Cependant, cet Accord ne fera que faciliter davantage nos exportations vers un pays tel le Mexique, qui ne cesse de se transformer et de s'ouvrir aux produits et aux services étrangers.

Pour retourner un peu en arrière, le Canada a entamé les négociations de l'ALENA avec la confiance que lui donnait le succès de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE).

Notre confiance s'est avérée pleinement justifiée.

Au début des négociations de l'ALENA, nous avons consulté largement les milieux des affaires, et posé trois objectifs :

- \* tout d'abord, nous voulions obtenir un plus large accès au Mexique pour les produits et pour les services canadiens. Nous l'avons obtenu.
- \* Ensuite, notre but était de renforcer l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et à