

l'importance. C'est ainsi que je verrais des entreprises espagnoles et canadiennes coopérer au moyen de coentreprises de transferts de technologie ou de savoir-faire ou d'autres activités mettant leurs ressources en commun.

Ce genre d'association est essentiel si les entreprises de l'Espagne et du Canada veulent devenir assez fortes pour faire face à la nouvelle dynamique de la concurrence qui accompagnera l'émergence de marchés plus vastes et plus intégrés en Amérique du Nord et en Europe. Il faut que les entreprises prennent les moyens nécessaires pour se donner la longueur d'avance qui leur permettra de survivre et de prospérer dans le milieu commercial mondial.

Comme nos entreprises sont, dans de nombreux cas, de taille comparable, il semblerait naturel qu'elles mettent en commun leurs ressources, leurs recherches et leur savoir-faire afin d'être en mesure de profiter des nouveaux marchés intégrés que chacun de nos pays offre aux entreprises de l'autre. De telles coentreprises permettraient d'exploiter les marchés de l'Europe et de l'Amérique du Nord et offriraient des possibilités de coopération sur d'autres marchés en Asie, dans la région du Pacifique, en Amérique latine et au Moyen-Orient.

Je tiens à signaler qu'outre les entreprises représentées ici aujourd'hui, d'autres sociétés canadiennes sont présentes en Espagne. Pour la première fois depuis de nombreuses années, le Canada participe officiellement à une importante foire commerciale espagnole, le Salon Informat sur les communications, tenue à Barcelone cette semaine. Sept entreprises canadiennes exposent leurs produits à ce salon.

Par ailleurs, plus d'une douzaine d'entreprises canadiennes ont fait des placements en Espagne qui totalisent plusieurs centaines de millions de dollars. Figurent parmi celles-ci des sociétés canadiennes bien connues comme Alcan, McCain Foods, la Banque Royale du Canada, Canstar, Hiram Walker, Seagram, Denison Mines, Petro-Canada, Cominco et Molson.

Les activités de ces entreprises donnent un avant-goût de l'importante présence canadienne qui, je l'espère, s'établira sur le marché espagnol.

Toutefois, lorsqu'il est question de nouer des liens étroits, il y a toujours - quel que soit le contexte - des obstacles qu'il faut aplanir. L'un des plus graves dans notre cas concerne la surpêche pratiquée par certains pays européens, dont l'Espagne, dans les eaux internationales près des Grands Bancs de Terre-Neuve. La saine gestion des stocks de poisson canadiens est gravement compromise par ces