

## [Texte]

With respect to where does it fit. As I said earlier, Latin America is a real top priority. In the past 12 months I have made five visits, I think, to Mexico, because we did not feel that the bilateral trade was anywhere near what potential that we both found. A lot of us have been down there on holidays as individuals and yet our share of the market in that particular region of the world does not seem to be anywhere near what it should be.

We have not ranked them one, two, three, four, five because that probably is disastrous internationally, first of all, because of this so-called winner-loser thing. In terms of concentration, we try to look at the markets where the major capital projects which are undertaken are indigenous to Canadian industry. For example, countries are undertaking major energy projects, transportation projects, forestry projects, telecommunication projects, sectors in which Canadian expertise is second to none in the world. That would be one of the major reasons why Latin America and the Caribbean, particularly some of the countries in South America and Mexico, would be a real priority because they are undertaking these capital projects. As you know, Miss MacDonald, a capital project is not something you can pick up tomorrow. If you are not there at the right time, at the right place, and you lose it, it is gone forever. It is just like the hydro development projects. There are not as many of them looking down the road as there were in the past 20 years. We are trying to maximize our potential at this time, and time is of the essence. So, in this particular region of the world, it is a very high priority for us.

Also the economists forecast for economic growth in this region of the world is one of the highest. We are looking at 7, 8, 9 per cent GNP growth that we used to experience back in the 1950s and 1960s. So, just from that point alone it is obvious that there is a great deal of potential.

The other element that we look at in terms of our industrial strategy, and it ties in with our export strategy, is the fact that it is a good market for small- and medium-sized Canadian businesses. As you know, we are discussing with Mexico, for example, the sale of CANDU. One of the elements that all these industrialized countries are concentrating on is joint ventures. They want to develop their own secondary manufacturing structure and part of the joint venture is the transfer of technology. CANDU is an excellent example where our industrial structure is primary small- and medium-sized business. It also makes it a little more complex because it is not one great big monolithic giant as sold, say, by the French technology. So, if you can convince the small- and medium-sized businessmen to transfer that technology, to work very closely with their Mexican counterparts, it gives us an advantage in terms of selling our technology over somebody else's. There is a real market. You do not have to be a giant; you do not have to be a Brascan to take advantage of that particular market. There are a lot of opportunities for small- and medium-sized busi-

## [Traduction]

En ce qui concerne la place de l'Amérique latine dans le monde, pour répondre à votre seconde question, elle se trouve réellement en tête. Au cours des douze derniers mois, je me suis rendu cinq fois au Mexique, parce que le niveau des échanges bilatéraux nous paraissait loin de ce qu'il pouvait être. Un grand nombre d'entre nous ont passé leurs vacances au Mexique, et pourtant nous n'occupons pas, sur ce marché, le créneau qui pourrait être le nôtre.

Nous n'avons pas dressé une liste de ces pays dans l'ordre de leur importance, car ceci serait désastreux au plan international, il contribuerait à marquer certains comme les gagnants et d'autres comme les perdants. Nous nous intéressons plus particulièrement au marché où les principaux projets entrepris relèvent du domaine où le Canada excelle. C'est ainsi que certains pays se lancent dans de grands projets de production d'énergie, de transport, dans l'industrie forestière, dans les télécommunications, domaines dans lesquels les Canadiens ont acquis une expérience qui ne le cède à aucun autre pays. Ceci serait l'une des principales raisons pour lesquelles l'Amérique latine et les Antilles, en particulier certains des pays d'Amérique du Sud et le Mexique, nous intéressent plus particulièrement parce qu'ils sont en voie d'entreprendre des projets de cette envergure. Comme vous le savez, mademoiselle MacDonald, pour un projet d'équipement il ne faut pas manquer le coche. Si vous ne vous trouvez pas au bon endroit et au bon moment il vous file sous le nez, c'est manqué. Il en va ainsi avec les projets hydroélectriques. On ne les trouve plus à la pelle, comme, mettons, au cours des vingt dernières années. Nous essayons de pousser à fond dans cette direction, et le temps constitue le facteur crucial. C'est donc un domaine particulièrement important pour nous dans cette région du monde.

D'après les prévisions des économistes, cette région a l'un des plus hauts potentiels de croissance du monde. Nous parlons ici d'une augmentation du produit national brut de 7, 8, 9 p. 100, ordre de croissance auquel nous étions habitués dans les années 50 et 60. Ne serait-ce donc qu'à ce point de vue, cette région du monde est imminemment intéressante.

Cette région nous intéresse également d'un autre point de vue, celui de la stratégie industrielle étroitement liée avec notre stratégie d'exportation: elle représente un marché favorable pour les petites et moyennes entreprises canadiennes. Comme vous le savez, nous négocions en ce moment avec le Mexique la vente d'un réacteur CANDU. Or, tous ces pays industriels recherchent des entreprises mixtes. Désireux de développer leurs propres industries secondaires, ce qu'ils recherchent, c'est le transfert des techniques. Le CANDU constitue un excellent exemple de structure industrielle constituée de petites et moyennes entreprises. Ceci complique également les affaires, parce qu'il ne s'agit pas d'un géant monolithique comme en vend, par exemple, la technologie française. Si nous parvenons donc à convaincre les petites et moyennes entreprises de transférer ces techniques, de travailler en collaboration étroite avec leurs homologues mexicaines, nous tirerons de cette vente de technologie un avantage certain. Le marché est là: point n'est besoin d'être un géant, un Brascan pour occuper ce créneau. De nombreuses chances s'offrent à