

Le gouvernement accorde un appui considérable aux entreprises qui désirent explorer les marchés du Mexique. On a déjà assisté à un certain nombre de ventes sans précédent et à de nouveaux partenariats entre des entreprises canadiennes et mexicaines.

En juillet dernier, une coentreprise formée de la société SHL Systemhouse d'Ottawa et d'une société de gestion de systèmes informatiques du Mexique, ont fait une percée en concluant un marché d'une valeur de 500 millions de dollars US portant sur la construction et la gestion d'un certain nombre de systèmes pour le ministère des Finances du Mexique au cours des dix prochaines années. En août, SNC-Lavalin International s'est vu octroyer un contrat de 20 millions de dollars pour moderniser les systèmes d'information géomatique du Mexique. Un système de cartographie numérique unique mis au point par Énergie, Mines et Ressources Canada servira à mener ce projet à bonne fin, qui témoigne de ce nouveau partenariat. Le mois dernier, la Banque de Nouvelle-Écosse a annoncé qu'elle renforçait sa présence sur le marché mexicain en étant l'une des premières banques internationales à conclure un partenariat avec participation au capital avec une institution locale.

Le gouvernement est convaincu que l'ALENA est favorable au Canada -- qu'il assurera notre prospérité et nous aidera à maintenir le genre de société auquel tous les Canadiens attachent de l'importance et qu'ils tiennent pour acquis.

Cependant, le gouvernement ne peut que négocier les traités et aider au développement des entreprises et à la promotion commerciale. Il appartient à chacune des entreprises de prendre l'initiative d'exporter ses produits et de conclure des alliances stratégiques qui permettent d'assurer l'expansion innovatrice du commerce. Or, sur les 40 000 entreprises canadiennes de fabrication, seulement le tiers exportent -- même si l'ALENA a permis d'établir les relations commerciales bilatérales les plus importantes jamais instaurées dans le monde. Et 50 p. 100 de toutes les exportations sont attribuables aux 100 principales entreprises. De toute évidence, il faut qu'un plus grand nombre d'entreprises exportent.

Par ailleurs, je constate avec intérêt qu'il y a plus de 600 000 sociétés en activité au Canada et plus de 1,6 million d'entreprises inscrites aux fins de la Taxe sur les produits et les services (TPS). À mes yeux, ces chiffres donnent à penser que les possibilités d'innovation et d'exportations pour les entrepreneurs sont considérables.

Si cet entrepreneuriat était bien canalisé, il pourrait apporter une contribution énorme à la compétitivité du Canada. Le programme VisionExport, lancé dans le cadre du Mois de l'exportation, porte sur la transformation de ce potentiel en ventes réelles. Je crois que vous savez tous que la concurrence