

Monsieur le Président, Excellence, monsieur le Ministre, membres de l'Institut canadien des affaires internationales (ICAI), mesdames et messieurs.

Permettez-moi tout d'abord de remercier M. Richard French ainsi que les membres de l'Institut canadien pour les affaires internationales (ICAI) de Montréal d'avoir organisé cette magnifique rencontre. Je suis certain que cela s'avérera tout aussi utile qu'agréable.

C'est avec un vif plaisir que je souhaite ici la bienvenue à un collègue et ami, le secrétaire au Commerce extérieur et à l'Industrie du Mexique, son Excellence M. Jaime Serra Puche.

M. Serra tient les rênes du commerce extérieur du Mexique depuis maintenant plus de quatre ans. Nous avons eu le plaisir de l'accueillir, lui et ses collègues, hier à Ottawa dans le cadre de la neuvième réunion annuelle du Comité ministériel mixte (CMM) Canada-Mexique.

Cette rencontre a permis de raffermir les relations entre nos deux pays dans le cadre de consultations entre ministres canadiens et mexicains sur des questions d'ordre politique, économique, commercial et autres qui intéressent les deux pays.

Suite à ces consultations fructueuses d'hier, M. Serra en a profité pour venir à Montréal voir des exemples concrets de partenariats très réussis entre gens d'affaires canadiens et mexicains.

Il est important de noter que les sociétés canadiennes n'ont pas attendu que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entre en vigueur pour commencer à profiter des débouchés de plus en plus importants qui s'offrent dans un Mexique aux marchés de plus en plus ouverts.

Ici même au Québec, et en particulier dans le grand Montréal, les sociétés ont déjà commencé à saisir ces nombreux débouchés. Et au fur et à mesure que le Mexique réduira davantage, et éventuellement éliminera ses tarifs et ses autres barrières non tarifaires, les sociétés canadiennes trouveront encore plus de débouchés dans ce pays.

Notre visite de ce matin avec M. Serra auprès de deux grandes sociétés de la région montréalaise a permis de souligner l'importance que le marché mexicain revêt pour notre pays.

Canadair et SR Telecom, de même que Atelier Montréal Facilities que nous visiterons cet après-midi, font déjà affaires avec le Mexique. Et ce sont des affaires qui rapportent des dizaines de millions de dollars, ou qui pourraient même atteindre des centaines de millions.