

financières des États-Unis et du Mexique. L'ALENA est une façon d'atteindre cet objectif. C'est pourquoi les banquiers canadiens appuient ces négociations. Comme le déclarait l'automne dernier M^{me} Helen Sinclair de l'Association des banquiers canadiens, les banques canadiennes se réjouissent de la nouvelle politique commerciale du gouvernement fédéral au regard du Mexique. Nous avons l'intention, pendant les négociations, de défendre les intérêts de notre industrie des services financiers sur les marchés américains et mexicains. Personne ne peut remettre en doute la vigueur de l'industrie bancaire du Canada. Si cette dernière est davantage en mesure d'exporter ses services, cela contribuera au bien-être économique de l'ensemble des Canadiens.

Certains critiques de l'ALENA nous accusent de vouloir faire de l'Amérique du Nord un bloc commercial isolé. Ce n'est pas là notre intention, et ce n'en sera pas le résultat. Plutôt que d'inciter les entreprises nord-américaines à se refermer sur elles-mêmes, un ALENA les préparera à voir encore plus loin. Nous croyons fermement qu'un tel accord incitera les Canadiens à former des alliances stratégiques en Amérique du Nord, ce qui donnera à nos entreprises l'avantage dont elles ont besoin pour affronter et vaincre la forte concurrence d'outre-mer.

Le succès commercial du Japon démontre bien qu'une entreprise doit utiliser les meilleures ressources dont elle dispose, que ces ressources proviennent du pays ou de l'étranger. C'est justement ce qu'un ALENA permettra aux entreprises des trois pays de faire. Chaque pays y apportera ce qu'il a de mieux à offrir, que ce soit au niveau de la conception, de la production, de la commercialisation ou du service après-vente. Une telle démarche pourra être faite par une seule multinationale, au moyen d'entreprises en participation, ou d'associations entre différentes sociétés dans les trois pays.

Le fait de travailler en étroite collaboration avec les entreprises mexicaines aidera les sociétés canadiennes à renforcer les contacts et les alliances avec les marchés encore inexploités d'Amérique latine et d'Amérique du Sud. En Amérique latine, les choses bougent comme jamais auparavant. La réforme économique est amorcée dans pratiquement tous les pays, du Rio Grande à la Terre de Feu. Ces pays s'ouvrent sur le monde, réduisent les barrières commerciales, et travaillent à assurer le succès de l'Uruguay Round. La région est prête à la croissance et représente un important débouché et un défi commercial de taille pour les 20 prochaines années.

Notre association avec les entreprises mexicaines pourrait nous rapporter beaucoup au cours des années à venir. Il n'y a pas si longtemps, les puissances industrielles que sont le Japon et la Corée étaient considérées comme des producteurs de biens de bas de gamme. Contre toute attente, ces pays ont amélioré leur technologie, leurs compétences techniques et, en fin de compte,