

Une des mesures que nous avons prises pour mettre de l'ordre dans nos finances a été d'instituer un programme de privatisation systématique. À ce jour, nous avons dissous 14 entreprises publiques et entamé le processus de privatisation de 23 autres. La déréglementation joue aussi un rôle important dans le programme économique du gouvernement. Nous avons remplacé l'Agence d'examen de l'investissement étranger, qui décourageait les investisseurs, par Investissement Canada, organisme qui les encourage à présent.

Ces efforts sont payants. L'investissement étranger direct net au Canada a beaucoup augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'ALE. Par exemple, Price Club de San Diego y a ouvert 17 magasins qui emploient 7 000 Canadiens. Une autre entreprise locale, Solar Turbines, qui vend énormément au Canada, a formé une coentreprise avec une société canadienne, The Nicholls Radtke Group, pour la fabrication de turbines à vapeur à Cambridge, en Ontario.

Nous sommes heureux d'accueillir ces entreprises et nous pensons sincèrement que cette tendance à investir au Canada ne pourra que se poursuivre avec l'ALENA. Les investisseurs étrangers voient dans le Canada une base intéressante pour leurs activités nord-américaines, et ce, en raison de notre main-d'oeuvre hautement qualifiée, de notre infrastructure haut de gamme et de nos ressources abondantes. À présent, l'ALENA leur garantira un accès au Mexique et la possibilité de réaliser des économies d'échelle encore meilleures.

L'expression «alliance stratégique» est maintenant monnaie courante dans les milieux d'affaires. À une époque où conserver un avantage concurrentiel est considéré comme un outil de survie élémentaire, de plus en plus d'entreprises reconnaissent les bienfaits des partenariats. C'est pourquoi le Gouvernement du Canada et les provinces de la Colombie-Britannique, de l'Ontario et du Québec ont tenu en juillet dernier, à San Diego, le forum pour la liaison entre des entreprises canadiennes et américaines (*Canadian-American Business Matchmaking Forum*).

Il devait servir à découvrir des entreprises locales qui présenteraient beaucoup d'intérêt pour des alliances stratégiques avec des entreprises canadiennes. Le programme offre un potentiel énorme pour celles qu'intéressent la fabrication de produits au Canada, sous licence; une expansion par le biais d'une coentreprise; ou une entente de commercialisation en coopérative; ou encore qui souhaitent profiter des encouragements fiscaux généreux que le Canada accorde à la recherche et au développement.

Ce forum n'était pas un raid déguisé. L'objectif en était bien de favoriser la coopération et non d'accentuer la concurrence. Parce que nous cherchions à créer une situation où toutes les