

Notre expérience de l'ALE démontre que notre participation à l'ALENA donnera encore plus d'avantages au Canada. En fait, l'ALENA élargit notre accès au vaste marché américain, surtout dans des domaines comme les services et les marchés publics.

Le gouvernement investira globalement 27 millions de dollars sur quatre ans dans le programme. Ces fonds constituent un nouvel engagement de la part du gouvernement.

Mais qu'il soit bien clair qu'Accès Amérique du Nord n'est pas simplement un autre programme commercial.

Il contient en fait certaines composantes très innovatrices, que j'aimerais vous présenter sommairement.

Pendant le prochain exercice, nous établirons le tout premier Centre canadien des affaires à Mexico. Ce Centre appuiera le bureau commercial que j'ai ouvert à Monterrey en janvier.

Mais ce Centre sera aussi unique. Il sera équipé pour accueillir des salons commerciaux canadiens solo et mettra des salles de réunion à la disposition des gens d'affaires. Il offrira aussi des bureaux temporaires, des services de soutien commercial et des services de traduction.

Et je mentionne le fait important que ce Centre canadien des affaires sera exploité selon la formule du recouvrement des coûts, en association avec l'industrie canadienne. Les montants ainsi recouverts serviront à financer ses opérations et ses activités.

Pour les sociétés qui ne connaissent pas encore le marché mexicain, nous établirons le NEMEX -- ou programme Nouveaux exportateurs au Mexique. Le NEMEX donnera à un certain nombre de sociétés canadiennes la possibilité de mieux connaître le Mexique en organisant des séances d'information sur des questions comme les procédures douanières, l'expédition, l'étiquetage et l'aspect financier et juridique des transactions.

Le NEMEX s'inspire fortement du programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers -- ou programme NEEF. Ce programme, établi il y a quelques années pour les États-Unis, a connu un franc succès.

Nous élargirons aussi notre programme des foires et missions au Mexique parce que ces activités ont prouvé leur valeur sur ce marché dynamique. Accès Amérique du Nord ajoutera plus de 40 activités importantes par année.

En outre, nous élargirons notre programme des foires et missions aux États-Unis, dans les secteurs où l'ALENA ouvre des débouchés particuliers.