

matériel d'exploitation minière, les machines de récolte et de sciage dans l'industrie forestière, ainsi que les produits utilisés en médecine et dans les sciences de la santé. Nous avons aussi une technologie de pointe dans les domaines de la télédétection et des petits satellites.

Dans l'examen de toute relation économique bilatérale, il importe manifestement de s'attacher au volet investissement. Ces dernières années, des compagnies des deux pays ont établi ou acquis des opérations profitables dans l'autre pays. Mayne Nickless, Foster's, MIM, TNT, Amcor, BHP, Boral Western Mining et CSR, pour n'en citer que quelques-unes, sont présentes au Canada. Plusieurs firmes canadiennes bien connues ont trouvé en Australie un environnement propice aux affaires, entre autres Alcan, McCain, Bata, Nortel, DMR Associates, Moore Corporation, Golder Associates, Western Star Truck, Placer Pacific et Norcen.

Plus récemment, comme vous le savez, le groupe Fairfax est venu grossir l'empire de Conrad Black, encore que je ne sois pas trop sûr pour ma part de l'accueil qui a été et qui sera réservé à cette acquisition. L'an dernier, la société Canwest Global Communications qui a son siège dans l'Ouest canadien a pris une participation financière importante dans le canal 10 en Australie; la chaîne d'hôtels Quatre-Saisons a pris en mains la gestion du parc d'hôtels Regent Asia-Pacific, y compris ceux qui se trouvent en Australie, et une compagnie canadienne collabore activement à l'établissement de la câblodistribution ici. Tout récemment, la société canadienne Novacorp a déboursé 135 millions de dollars pour acquérir une part de 25 p. 100 du gazoduc de Moomba à Sydney. Selon nos estimations, les investissements canadiens en Australie se chiffrent aujourd'hui à environ 5 milliards de dollars australiens.

Dans l'ensemble, ces statistiques semblent non négligeables si l'on considère que notre population combinée est d'environ 45 millions d'habitants, que nos marchés sont à des milliers de kilomètres de distance et que nos économies sont à certains égards plus compétitives que complémentaires. Cela dit, je suis convaincu — comme je l'ai déjà mentionné — que nous pourrions l'un et l'autre faire mieux.

Toute firme australienne — qu'elle soit petite, moyenne ou grande — désireuse de s'implanter dans notre partie du monde doit certainement prévoir, dans sa stratégie, se servir du Canada comme d'une base à partir de laquelle elle pourra se lancer à l'assaut de l'énorme marché nord-américain. Cette stratégie ne peut qu'être influencée par les effets positifs de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis [ALE]. Ces effets sont aujourd'hui renforcés par ceux découlant de l'Accord de libre-échange nord-américain [ALENA] qui associe le Mexique aux États-Unis et au Canada. Manifestement, nous espérons que la perspective de méthodes et d'environnements commerciaux semblables incitera les firmes australiennes, dont la stratégie de commercialisation internationale prévoit cibler l'Amérique du Nord, à considérer le Canada comme la porte d'entrée de ce continent.

Selon certains, parler de «partenariats stratégiques» et d'«alliances» peut tenir de la facilité, mais de telles approches seraient sans aucun doute