

Examinons maintenant notre relation avec la Floride.

1. En 1988, notre commerce avec la Floride a totalisé deux milliards de dollars et vous a donné un excédent de quelque 400 millions de dollars. On me dit que le Canada devrait être cette année le tout premier marché d'exportation de cet État!
2. Nous vous achetons des ordinateurs, des fruits et des légumes frais, du matériel de télécommunication, du jus d'orange et des métaux précieux. Vous nous achetez du papier journal, du bois d'oeuvre, du matériel de bureau, du matériel de télécommunication, du matériel de transport urbain et de la machinerie d'extraction minière.

Nous, au Canada, sommes encouragés par les tendances de notre commerce avec la Floride.

Dans la dernière année, par exemple, la société canadienne UTDC a conclu avec votre régie locale du transport de banlieue pour plus de 45 millions de dollars US en contrats de fourniture de matériel de transport urbain. Et la société canadienne Bombardier a décroché un contrat de 13 millions \$ pour l'aménagement d'un réseau de transport des passagers à l'aéroport de Tampa.

Notre industrie des embarcations de plaisance fait aussi de bonnes affaires dans votre État. Au dernier Salon nautique de Miami, nous avons par exemple vendu pour plus de 15 millions \$ d'embarcations et d'accessoires pour embarcations.

D'autres secteurs voient chez vous un avenir prometteur. Nous croyons que nos entreprises peuvent vous vendre, à des prix concurrentiels, des produits alimentaires, des matériaux de construction, des vêtements pour enfants, du matériel de transport, des fournitures biomédicales et du mobilier résidentiel.

Le secteur du mobilier résidentiel en est un très bon exemple. La Floride est visitée aujourd'hui par une mission de douze fabricants de mobilier résidentiel haut de gamme de nos provinces de l'Ontario, du Québec, du Manitoba et de l'Alberta. Nous croyons que le dynamique marché de cet État est très réceptif à la qualité et à la conception des produits canadiens et que l'on identifiera nombre d'excellentes possibilités pour les entreprises canadiennes et américaines.

Et l'Accord de libre-échange entre nos deux pays offre d'immenses possibilités d'élargir et d'approfondir encore davantage cette relation dans les années à venir.

Mais il faut faire un effort pour concrétiser ces possibilités. C'est pourquoi je suis venu ouvrir officiellement aujourd'hui le nouveau bureau commercial du gouvernement canadien à Miami, un