

entreprises mexicaines. L'établissement d'alliances stratégiques est l'une des clés du succès sur un marché concurrentiel. Ces alliances sont un complément logique et naturel, chaque partenaire y contribuant de ses propres compétences : par exemple, le partenaire canadien fournit ses produits et ses techniques alors que le partenaire mexicain fournit ses contacts commerciaux et sa connaissance du marché local. Le résultat : l'accès à des compétences en commercialisation, à de nouvelles techniques, à des méthodes innovatrices et à un large éventail de possibilités commerciales.

Je sais que les entreprises canadiennes souhaitent vivement exploiter le potentiel offert par le marché mexicain et collaborer avec des sociétés mexicaines pour profiter des débouchés qui s'ouvrent sur l'un des marchés les plus dynamiques du monde. La semaine dernière, Capilano International de Calgary et Geoevaluaciones de Mexico, son coentrepreneur, se sont vu adjuger un contrat de 18 millions \$ pour la fourniture de services de levés géophysiques et sismiques à la Pemex. Ce n'est qu'un exemple de partenariat conclu pour assurer sa prospérité.

À Expo Canada 92, qui se tiendra à Monterrey du 27 au 31 janvier, les entreprises mexicaines intéressées pourront examiner de près certains de nos meilleurs produits. Cette exposition commerciale sera la plus importante que le Canada ait jamais organisée en Amérique latine. Jaime Serra et moi-même en ferons l'inauguration, et j'espère que certains d'entre vous y serez.

Le Canada a une production vraiment diversifiée. Les Mexicains connaissent maintenant fort bien un produit fabriqué au Canada. La société canadienne Northern Telecom, un chef de file mondial dans le domaine des télécommunications, a récemment agrandi ses bureaux pour appuyer sensiblement vos services de télécommunication nationaux. La société offrira de la formation locale ainsi qu'un service de dépannage moderne. Plus tôt cette année, la Société pour l'expansion des exportations accordait au Mexique une marge de crédit de 500 millions de dollars pour l'achat de services et d'équipements pétroliers et gaziers du Canada. La technologie mise au point par l'industrie canadienne de l'exploration et de l'exploitation pétrolières est inégalée dans le monde. De plus, des années de travail dans les conditions difficiles qui prévalent dans la mer de Beaufort, dans le Nord canadien et dans l'océan Atlantique ont permis aux entreprises canadiennes d'acquérir une vaste expérience du travail au large des côtes. Hier, j'ai annoncé la vente au Mexique de jets Canadair pour le transport de passagers ainsi que de chaudières industrielles de conception canadienne. Ce ne sont là que quelques exemples du genre de produits à forte intensité de connaissances que les sociétés canadiennes ont à offrir.

Télécommunications, matériel de transport, services de gestion des déchets, matériel d'exploitation pétrolière et gazière, techniques de projection cinématographique, et pièces de machines fabriquées selon les exigences les plus rigoureuses -- ce ne sont là que quelques-uns