

## L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALÉNA)

L'ALÉNA fera passer la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à 360 millions — un marché plus important que celui des 15 pays de l'Union européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 7 billions de dollars.

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral entre les deux pays a dépassé les 5,5 milliards de dollars en 1994 et devrait atteindre les 7 milliards d'ici la fin de la décennie.

Le total cumulé des investissements canadiens au Mexique augmente rapidement, ayant passé de 452 millions de dollars en 1992 à plus de 1,2 milliard en 1994.

Ce guide de marché a été préparé en tenant compte des problèmes auxquels la personne qui envisage d'exporter est confrontée. Il ne s'agit toutefois pas d'un document exhaustif et les conditions, les intérêts et les besoins particuliers à chaque cas commanderont la façon dont les entreprises doivent adapter leur approche et leur stratégie au marché mexicain.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser aux Centres de commerce international (cf. Où obtenir de l'aide additionnelle), ou à l'InfoCentre aux numéros suivants :

Téléphone : 1 800 267-8376 ou (613) 944-4000  
Télécopieur : (613) 996-9709  
FaxLink : (613) 944-4500  
Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :  
1 800 628-1581 ou (613) 944-1581  
Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

## TABLE DES MATIÈRES

<b>LE MEXIQUE : LES DÉBOUCHÉS</b>	<b>7</b>
<b>Les cinq secteurs prioritaires</b>	<b>9</b>
L'agriculture	9
L'environnement et la géomatique	9
Le pétrole et le gaz	9
La production d'électricité	10
L'équipement de fabrication de pointe	10
<b>Les secteurs présentant un nouvel intérêt</b>	<b>10</b>
Les produits et les services automobiles	10
Le secteur minier	11
Les systèmes de transport	11
Les produits culturels et d'enseignement	11
Les technologies de pointe	11
<b>LA NÉCESSITÉ DU FINANCEMENT</b>	<b>12</b>
<b>Les stratégies d'exportation</b>	<b>13</b>
L'exportation des marchandises	13
L'exportation de services	14
Les partenariats	16
<b>LES FORMES DE PAIEMENT</b>	<b>18</b>
<b>Les avances</b>	<b>18</b>
<b>Les lettres de crédit</b>	<b>19</b>
<b>Le recouvrement</b>	<b>22</b>
<b>Le commerce à crédit ouvert</b>	<b>24</b>
<b>Le rôle de la documentation</b>	<b>25</b>
La facture commerciale	25
La déclaration de l'exportateur (Formulaire B-13)	26
Le connaissement	26
Le permis d'importation	26
Les acquits de transit et d'exportation (Transit and Exportation Bond)	26
Le bordereau d'expédition	26
Les certificats spéciaux	27
Le certificat d'origine	27
<b>LES TECHNIQUES COURANTES DE FINANCEMENT</b>	<b>27</b>
<b>Les lignes de crédit bancaires</b>	<b>27</b>
<b>La vente à escompte des comptes débiteurs</b>	<b>28</b>
Le forfaitage	29
L'affacturage à l'exportation	30
<b>L'assurance</b>	<b>31</b>
<b>LE FINANCEMENT DES PROJETS D'IMMOBILISATIONS</b>	<b>32</b>
<b>Les crédits pour les projets d'investissement</b>	<b>33</b>
Les crédits acheteur	33
Les crédits fournisseur	34
<b>Le financement des exportations à conditions avantageuses</b>	<b>34</b>
<b>Les cautions de bonne fin</b>	<b>34</b>
<b>L'ÉVALUATION DES RISQUES</b>	<b>37</b>
<b>Les types de risques</b>	<b>37</b>
<b>La dévaluation du peso</b>	<b>39</b>
<b>L'évaluation du risque imputable au pays dans le cas du Mexique</b>	<b>39</b>