

Le Mexique simplifie les formalités

L'une des critiques fréquentes des gens d'affaires canadiens en visite au Mexique ces derniers temps touche les tracasseries nécessaires pour obtenir un visa d'affaires. En mars dernier, les gens d'affaires qui se sont rendus à CANADA EXPO ont trouvé fort contrariant d'être obligés d'obtenir ce visa (qui coûte près de 100 \$), surtout qu'il s'agissait pour la plupart d'entre eux d'un séjour de cinq ou six jours dont le but n'était pas la vente.

Le gouvernement mexicain a annoncé qu'il modifiait à partir du 1^{er} avril 1994 les formalités relatives au séjour temporaire des gens d'affaires sur son territoire, en vertu des dispositions du chapitre 16 de l'ALENA. Ces changements viendront apaiser les gens d'affaires canadiens, dont certains en étaient venus à entrer au Mexique avec un visa de touriste, beaucoup plus facile

à obtenir, même lorsqu'ils prévoyaient y faire des affaires.

Le nouveau visa, appelé FMN, est valide pour une période de 30 jours et délivré sans frais. On pourra maintenant se le procurer, outre les ambassades et les consulats du Mexique, auprès des lignes aériennes, des agences de voyage et des bureaux de tourisme, à bord des avions ainsi qu'aux ports d'entrée terrestres et maritimes. Le détenteur du visa peut effectuer plusieurs visites au Mexique pendant la période de 30 jours. À l'expiration du visa, celui-ci peut être reconduit pour une période maximale d'un an, moyennant des droits qui sont actuellement de 100 \$ US.

Il est possible de renouveler le visa pour quatre périodes d'une année chacune, pourvu que les conditions en vertu desquelles le visa avait d'abord été

accordé n'aient pas changé.

De plus, le Mexique a préparé un guide précisant les critères d'admissibilité des gens d'affaires (négociants, investisseurs, personnes mutées à l'intérieur d'une société, professionnels) en vertu des nouvelles dispositions.

Le nouveau visa facilitera les activités des gens d'affaires canadiens en visite au Mexique. Par exemple, les camionneurs peuvent maintenant obtenir leur visa à la frontière. Le nouveau système incitera chacun à remplir les formulaires appropriés, ce qui signifie que la tentation de contrevenir aux lois mexicaines sur l'immigration sera moins grande.

Les membres du Groupe de travail de l'ALENA sur les visas continueront de suivre de près les préoccupations des gens d'affaires canadiens en visite outre-frontières.

CCAM – suite de la page 1

envergure, avec 15 ou 20 entreprises. Le CCAM est un lieu idéal pour tenir conférences, réceptions et séminaires.

Bien que le gouvernement et l'ambassade continueront de réaliser leurs programmes de promotion du commerce canadien au Mexique, ce sont les exportateurs, les équipes de vente et les spécialistes des stratégies de marketing qui animeront le CCAM. Les activités du Centre seront déterminées par les utilisateurs : libres à eux d'élaborer leur propre calendrier et leurs programmes, selon leurs besoins au Mexique.

Chaque entreprise ou groupe d'entreprises a ses exigences propres, et les sociétés canadiennes n'auront d'autre limite (dans le respect des lois des pays concernés...) que leur imagination et leur esprit d'initiative. Même si beaucoup d'activités prévues pendant la première année sont parrainées par le MAECI, le calendrier du CCAM comprendra un grand nombre d'activités organisées par les gens d'affaires canadiens.

Une nouvelle initiative, impossible à réaliser auparavant faute d'un lieu à coût raisonnable, est la contre-exposition, dans le cadre de laquelle les importateurs exposent les produits qu'ils achètent. Les gens d'affaires canadiens à leur première visite peuvent ainsi avoir une idée des besoins du marché. De plus, la contre-exposition est le moyen tout indiqué de faire participer davantage les représentants locaux des exportateurs canadiens.

Le CCAM sera exploité de la même façon qu'une entreprise. Des frais seront facturés pour la location de bureaux, les

services de traduction, les salles de conférence, etc.

Le CCAM deviendra rapidement un symbole distinctif de l'initiative canadienne. Ses activités aideront à rehausser l'image du Canada dans un marché où, semble-t-il, nous sommes les bienvenus, encore que trop peu connus.

Pour tous renseignements, communiquer avec la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles (LGT), au MAECI, fax : (613) 943-8806, ou avec le CCAM, fax de l'ambassade du Canada à Mexico, (525) 724-7902.

Accès

Accès, bulletin du nouveau programme Accès Amérique du Nord, est publié mensuellement et uniquement dans *CanadExport*. Les abonnés de *CanadExport* le reçoivent donc automatiquement. Le bulletin examine les débouchés qui s'ouvrent aux entreprises canadiennes au Mexique; présente des Canadiens qui font déjà des affaires sur ce marché; dresse des profils sectoriels; et annonce les activités à venir.

Nos lecteurs sont invités à nous adresser leurs commentaires, soit par la poste à **Accès**, BCT, ministère de Affaires étrangères et du Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2; soit par télécopieur à (613) 992-5791. Pour tous renseignements, pour obtenir un exemplaire d'Accès Amérique du Nord, s'adresser au 1-800-267-8376 (à Ottawa, au

Mise en page/conception : Leahy C&D (Ottawa) – Tél. : (613) 748-3868; Fax : (613) 748-3868

Imprimé au Canada

(Also available in English)

