

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

TABLE DES MATIÈRES

Résumé	9
PREMIÈRE SECTION : LES POSSIBILITÉS	11
I L'économie en devenir	13
Le marché nord-américain	14
L'économie mexicaine : un aperçu	15
Le cadre de la réforme économique	18
La lutte contre l'inflation	22
Les finances publiques	24
La dérégulation et la privatisation	25
L'investissement direct étranger	28
La libéralisation du commerce	30
Les Maquiladoras	33
L'Accord de libre-échange nord-américain	37
Au-delà du Mexique : la décennie 1990 sera celle de l'Amérique latine	43
II Le marché mexicain	49
Le marché mexicain : données de base	50
Les possibilités et les défis	51
Le profil démographique	52
L'emploi	52
L'économie parallèle	53
L'éducation et les compétences	54
Les sciences et la technologie	56
Les niveaux de revenu	57
Les grands marchés régionaux	59
La décentralisation industrielle	62
III Le Mexique et le Canada : Les possibilités	65
Les échanges commerciaux	66
Les investissements	70
Les possibilités sectorielles	72
Le secteur primaire	73
Les secteurs industriels	75
Les services	79
IV Exporter au Mexique	83
Les exportations indirectes	84
Les exportations directes	85
Le rôle des agents	86
Le transport	88
La documentation	92
L'étiquetage des produits	99
Les douanes	104
Les importations temporaires et le report des droits de douane	107
La vente	110
Le financement des exportations	111