

également accès à des bureaux temporaires, à une aide et à des services de traduction sur place.

Pour les compagnies qui sont nouvelles sur le marché mexicain, nous établirons le NEMEX - ou programme pour les Nouveaux exportateurs au Mexique. Le NEMEX présentera le Mexique à un certain nombre de sociétés commerciales canadiennes au moyen de séances d'information sur des sujets comme les procédures douanières, l'expédition, l'étiquetage et les questions financières et juridiques.

Le NEMEX suivra les traces du programme des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers - ou NEEF - que nous avons établi il y a quelques années pour les États-Unis et qui a connu un grand succès.

Par ailleurs, nous élargirons notre programme de foires et missions commerciales pour le Mexique parce qu'il a fait ses preuves sur ce marché en pleine croissance. «Accès Amérique du Nord» ajoutera plus de 40 grandes manifestations chaque année. En outre, nous élargirons notre programme de foires et missions commerciales pour les États-Unis dans les secteurs où l'ALENA ouvre des créneaux précis.

L'information sur les marchés et la sensibilisation à l'exportation seront essentielles pour exploiter les débouchés au Mexique. «Accès Amérique du Nord» mettra en place un programme complet de séminaires, d'ateliers, de bulletins sectoriels et d'études sur les créneaux dans toutes les régions du Canada. Il s'agit de faire connaître aux entreprises les débouchés particuliers offerts sur ce marché et de leur fournir les connaissances nécessaires pour les exploiter.

En outre, nous exécutons des programmes pour tirer parti des possibilités d'investissement découlant de l'ALENA.

Comme vous pouvez le voir, «Accès Amérique du Nord» est un programme essentiel. Il servira aux entreprises qui auront reconnu le grand potentiel créé par l'ALENA au Mexique, mais qui auront besoin d'une aide pour pénétrer ce nouveau marché.

Les entreprises canadiennes ont déjà commencé à accroître leur présence sur le marché mexicain, comme en témoigne le fait que 4 500 gens d'affaires ont visité l'an dernier l'ambassade du Canada à Mexico, soit plus de deux fois plus que l'année précédente.

Je vous invite à discuter avec nos délégués commerciaux et à leur demander comment vous pouvez faire du Mexique un de vos marchés clés.