

CAI
EA
C.16f
#21
1992
C.1
DOCS

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

CANAD EXPORT

Vol. 10 N°21

15 décembre 1992

De l'aide en suppléments ...

Dans notre édition du 2 novembre, c'était le supplément *AgExport*; aujourd'hui, c'est au tour de l'ACDI, et d'autres suivront. Oui : *CanadExport* ouvre dorénavant ses pages à d'autres ministères et agences du gouvernement fédéral. Pourquoi?

Il n'est pas inutile de rappeler que *CanadExport*, publication d'Affaires extérieures et Commerce international Canada, a comme mandat de contribuer à l'accroissement des exportations canadiennes. Nous livrons la marchandise de deux façons: d'abord en informant nos lecteurs sur les politiques et programmes du gouvernement et plus particulièrement de ce ministère en matière d'appui au commerce international; ensuite, en les informant sur le potentiel commercial relevé dans le monde par notre réseau de postes.

L'ACDI

Supplément : pp. I - IV

La collaboration extra-muros s'inscrit dans le premier volet de notre action. D'autres organismes que le nôtre développent des programmes qui pourront vous être utiles dans votre stratégie d'exportation. Nos suppléments vous simplifieront la cueillette d'informations, un exercice trop souvent source de frustration pour les gens d'affaires, étant donné la multiplicité et la disparité des programmes gouvernementaux d'aide à l'entreprise. Disons qu'ils s'agit de la réponse de *CanadExport* aux constatations du Comité directeur de la prospérité, qui déplorait l'existence de plus de 400 divers programmes d'aide aux divers paliers gouvernementaux. Ou d'un cadeau à nos lecteurs, cadeau qui se répétera à quelques reprises durant la nouvelle année!

Canada-Mexique :

Partenariat pour la réussite

Le Mexique, ce marché de 85 millions personnes, offre aux entreprises canadiennes une grande variété de débouchés d'exportation. Grâce à un programme réussi de réformes structurelles et à un taux de croissance économique parmi les plus élevés du monde, on assiste à un accroissement de la prospérité et à une demande accrue des consommateurs, en grande partie dirigée vers les biens et services étrangers.

Les entreprises canadiennes qui ont opté pour le marché mexicain ont appris comment relever ces défis et récoltent déjà des profits substantiels. Les exportateurs canadiens doivent agir immédiatement s'ils désirent saisir les nouveaux débouchés qui résulteront de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Toutefois, ces débouchés comportent inévitablement une part de risque. C'est ainsi que pour aider les entreprises canadiennes à soutenir la concurrence au Mexique, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), conjointement avec la Banque de Montréal et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), a fait publier un guide global, *Mexique-Canada : Partenariat pour la réussite*. Se fondant sur les exemples des sociétés canadiennes déjà actives sur ce marché, le guide décrit, en 10 chapitres, le milieu des affaires au Mexique, les débouchés offerts et la meilleure façon de les exploiter.

Partenariat pour la réussite montre l'importance d'établir des alliances stratégiques pour réussir à percer dans l'environnement commercial mexicain. On peut s'associer avec un agent, un

distributeur ou un partenaire dans le cadre d'une co-entreprise. Le guide explique comment créer de bons contacts au Mexique, comment négocier des accords qui soient mutuellement avantageux et comment éviter les pièges courants. Les exportateurs trouveront également dans ce document des sections qui les aideront à mettre au point une stratégie d'exportation, ainsi que des renseignements sur un certain nombre de lois et de règlements mexicains pouvant influencer sur les exportations et sur la conduite des affaires avec des sociétés mexicaines.

Meilleurs Vœux! *CanadExport*

de retour le 15 janv. 1993



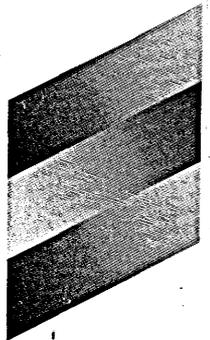
Pour obtenir des exemplaires de *Mexique-Canada : Partenariat pour la réussite*, s'adresser :

- au bureau de l'APECA le plus proche dans les Maritimes;
- aux directeurs régionaux de financement des opérations commerciales de la Banque de Montréal dans les villes suivantes : Vancouver - Robert Lorenzin, tél. : (604) 665-2740; Montréal - Albert Poirier, tél. : (514) 877-9465; Toronto - Pierre Lambert, tél. : (416) 867-6410; Mexico - Tom Murphy, tél. : (52-5) 203-8211; ou appeler sans frais InfoExport à AECEC, au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000); fax : (613) 996-9709. N'oubliez pas de mentionner le code d'InfoExport (175LF).

DANS CE NUMÉRO

- Canada/Cuba/Mesures É.-U.*2
- Foires : cap vers le sud*3
- Présentations vidéo à Taiwan*4
- Au calendrier*4

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada