
Stimulation de l'investissement

Le programme Partenaires canadiens pour l'investissement au Mexique aidera les entreprises canadiennes à définir des possibilités d'alliance stratégique et d'investissement avec des partenaires mexicains, au moyen de tables rondes et d'initiatives de liaison. Des ateliers au Canada et au Mexique feront connaître à des sociétés canadiennes et mexicaines les aspects concrets de l'établissement et de la réussite de partenariats d'investissement. On informera les sociétés mexicaines sur la technologie supérieure du Canada, sur le climat de l'investissement et sur des occasions précises d'investissement avec des partenaires canadiens. Des tables rondes similaires seront organisées afin de présenter des entreprises canadiennes à d'éventuels partenaires américains en matière d'investissement.

Des ateliers au Canada

et au Mexique feront

connaître à des sociétés

canadiennes et mexicaines

les aspects concrets de

l'établissement et de

la réussite de partenariats

d'investissement

NEMEX

Le programme Nouveaux exportateurs au Mexique (NEMEX), axé sur la formation à l'exportation, est conçu de manière à donner aux sociétés canadiennes une expérience directe du marché mexicain. Ce programme de formation pour l'expansion commerciale suit le modèle de celui des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF), lancé avec succès pour aborder le marché américain et présenté en collaboration avec le Forum pour la formation en commerce international (FITT). Les participants suivront d'abord le cours GéoFITT Mexique, atelier de formation pratique intensive présenté au Canada. De six à dix semaines plus tard, les participants disposés à investir plus de temps et d'argent pourront participer à des missions spécialisées au Mexique, conçues pour aider les exportateurs canadiens à mieux réaliser leurs objectifs commerciaux. Une mission typique du programme NEMEX comporte une visite de trois à cinq jours afin d'explorer les possibilités de ce nouveau marché. Les membres de la mission apprendront une foule de détails sur des sujets comme les formalités douanières, l'expédition, l'étiquetage, les questions financières, le cadre juridique et la façon de mener les affaires au Mexique.

Expansion des missions et foires commerciales

L'expansion du programme de missions et de foires commerciales d'Accès Amérique du Nord rehausse l'image de marque du Canada au Mexique et facilite l'action de commercialisation de nos exportateurs. Le programme comprendra chaque année plus de 25 foires commerciales spécialisées. De plus, on organisera des missions pour de petites et moyennes entreprises, dont certaines comporteront également une participation à diverses conférences et foires commerciales tenues au Mexique et aux États-Unis.