

CAI  
EA  
C16X  
S#10  
1990  
DOCS

# CANADEXPORT

Dept. of External Affairs  
n. de Affaires extérieures  
MAY 20 1990  
1<sup>er</sup> juin 1990

Vol.8 N°10

## Le Canada élargit ses relations commerciales avec le Mexique

Lorsque le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, s'est rendu au Mexique, en avril dernier, l'étude des débouchés commerciaux figurait en tête de l'ordre du jour.

Afin de mettre l'accent sur les secteurs les plus prometteurs, M. Crosbie dirigeait une délégation de cadres supérieurs qui représentaient 19 entreprises canadiennes spécialisées dans les secteurs prioritaires du Mexique, notamment les technologies de l'environnement, les télécommunications, l'agro-alimentaire, la production d'énergie, l'exploitation minière et les transports.

Parmi les résultats concrets de la visite canadienne, on mentionnera :

- la signature par la Canasupo, l'agence d'achat de l'Etat mexicain, d'un mémoire d'entente portant sur l'achat sur 200 000 tonnes de blé canadien évaluées à environ 30 millions de dollars; et
- le rétablissement et la réorganisation de la Chambre de Commerce Canada-Mexique située à Mexico.

En outre, M. Crosbie a mentionné qu'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) avait commandé 14 nouvelles études de marché, classées par secteur et produit (voir la liste à la fin de l'article) pour aider nos entreprises privées à identifier les débouchés mexicains en matière d'investissements, d'innovations technologiques ou d'expansion.

En outre, les discussions pourraient aboutir à la conclusion d'une convention sur les doubles impositions et d'un accord bilatéral pour la protection des investissements, qui accroîtrait la confiance de nos gens d'affaires envers le Mexique.

Cette année déjà, la Société canadienne pour l'expansion des exportations (SEE) a établi des lignes de crédit — au total 100 millions de dollars — avec des banques et des agences gouvernementales mexicaines, afin d'aider les acheteurs mexicains de biens et de services canadiens.

### Dérèglementation de l'économie

Depuis son adhésion à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), en 1986, le Mexique a largement libéralisé ses marchés, et a supprimé un grand nombre de barrières douanières et non douanières.

Ces mesures, auxquelles s'ajoutent la privatisation d'un bon nombre de sociétés d'Etat et le renforcement du secteur privé mexicain devraient créer d'autres débouchés pour les échanges et les investissements bilatéraux.

En particulier, on a assoupli la réglementation sur les transports, afin de libérer le trafic des conteneurs et des camions à l'intérieur du Mexique. D'après un homme d'affaires mexicain, l'efficacité du réseau de transport a augmenté de 25 % depuis l'investiture du président Salinas.

On a également poursuivi la libéralisation du régime d'importation. Le tarif douanier pondéré par les échanges est actuellement d'environ 6 % — l'un des plus bas du monde.

D'autre part, on a dérèglementé un grand nombre d'importations jusqu'ici contrôlées, soit les produits alimentaires, les produits automobiles et, depuis quelques mois, les ordinateurs.

De plus, le Mexique assouplit les règlements en matière d'investissement, et encourage activement les investisseurs étrangers.

Dans le secteur minier, on est en train de revoir des dispositions visant les investissements, ce qui devrait engendrer, d'ici quelques mois, un régime plus libéral dans ce domaine.

### Principaux débouchés

Le Mexique est le principal partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Nos échanges commerciaux bilatéraux ont atteint, l'année dernière, 2,28 milliards de dollars, soit 25 % de plus qu'en 1988; mais beaucoup reste à faire pour tirer parti des vastes possibilités offertes par ce marché dynamique et en pleine croissance.

Dans la seule ville de Mexico (la plus grande ville du monde, mais aussi la plus polluée) on prévoit de gros investissements dans l'approvisionnement en eau, les égouts, le traitement des déchets, les transports non polluants et les voies de transit entre Mexico et d'autres villes. Ces projets comprennent :

- **approvisionnement en eau** : la réparation des anciennes conduites et la pose de nouvelles canalisations sont au nombre des principaux postes

### DANS CE NUMÉRO

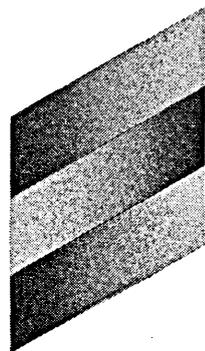
Projets conjoints à Singapour.....	3
Marchés, par secteur.....	4-5
Contrats publics aux É.-U.....	6
Banque mondiale : projets.....	11-13
Débouchés commerciaux.....	14
Le programme NEEF de l'AECEC	15

### A Rome.....

Vos bagages sont faits et vous êtes sur le point de partir. Billets d'avion, passeport, réservations d'hôtel, rendez-vous d'affaires — tout est arrangé. Vous n'avez rien négligé excepté, probablement, le facteur essentiel de la réussite ou de l'échec de votre projet : un examen général des coutumes nationales et des traits culturels propres aux gens avec lesquels vous allez faire des affaires. Pas important, direz-vous, par rapport aux autres questions urgentes inscrites à votre programme? Mais votre attitude à l'égard des coutumes nationales, dans les affaires comme dans les rapports sociaux, peuvent entraîner le succès ou l'échec d'un projet d'exportation. C'est pourquoi **CanadExport** a décidé de publier un supplément (pages 7-10) sur les facteurs culturels — notamment ceux du Japon.

Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO



Canada