

canadiennes d'avoir librement accès à un marché de plus de 85 millions de consommateurs.

Le Mexique est déjà le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral s'élevait à plus de trois milliards de dollars en 1991 et a progressé de façon appréciable depuis le milieu des années 1980. La valeur des exportations canadiennes vers le Mexique a diminué, passant de 593 millions de dollars en 1990 à 523 millions en 1991, en raison d'une baisse des ventes dans les secteurs traditionnels de l'agriculture, de la métallurgie et des mines. Toutefois, en 1992, elle a augmenté de 37 p. 100 par rapport à 1991, pour atteindre 770 millions de dollars.

Les relations commerciales Canada-Mexique se sont intensifiées depuis l'adhésion du Mexique à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), en 1986. Depuis 1988, le gouvernement mexicain, sous la direction du président Carlos Salinas de Gortari, a mis en oeuvre un certain nombre d'importantes mesures pour réformer l'économie qui était auparavant fermée. Grâce à ces mesures, l'inflation est passée de 159 p. 100 en 1987 à près de 10 p. 100, et le taux de croissance économique annuel est en moyenne de 4 p. 100. L'entrée de capitaux, en partie des capitaux mexicains rapatriés, a progressé pour atteindre plus de quatre milliards de dollars par année. Les importations totales ont augmenté de près de 22 p. 100 en 1991, faisant du Mexique un marché offrant des débouchés immédiats aux exportateurs canadiens et un des marchés connaissant la plus forte expansion au monde.

Les entreprises canadiennes ont déjà commencé à tirer parti des nouvelles mesures commerciales pour renforcer leur présence au Mexique. En 1992, plus de 4 500 exportateurs ont visité la Section commerciale de l'ambassade du Canada à Mexico. **Le ministre du Commerce extérieur, M. Michael Wilson, a inauguré un bureau canadien du commerce à Monterrey (Nuevo Leon), le 26 janvier 1993, pour soutenir les efforts du nombre croissant de Canadiens faisant affaire dans la région industrielle du nord du Mexique.** L'intérêt accru des milieux d'affaires pour le Mexique est de bon augure pour les ventes de produits et services canadiens. Cette tendance se maintiendra. Les réformes du marché et le désir du secteur privé mexicain d'accroître sa capacité technologique et d'améliorer sa compétitivité à l'échelle internationale engendreront un accroissement des débouchés pour les technologies, les produits et les services canadiens. Par exemple, les exportations canadiennes de produits manufacturés vers le Mexique ont progressé de près de 15 p. 100 en 1992, et cette hausse continuera de s'accélérer au cours de la prochaine décennie. Les entreprises canadiennes des secteurs des télécommunications, des matières plastiques, de l'automobile, des machines-outils et de la ferronnerie ont aussi montré qu'elles pouvaient percer sur le marché mexicain. Les efforts accrus qu'elles ont faits pour commercialiser leurs produits ont en effet entraîné des ventes notables. Le marché des produits agro-alimentaires, particulièrement les aliments transformés et d'autres produits de consommation haut de gamme, offrent aussi des débouchés intéressants aux entrepreneurs canadiens.