

Mission au Mexique — suite de la page 1

- Parmi nos 15 principaux marchés d'exportation en 2001, le Mexique avait affiché la plus forte croissance — 20 % en 2001 — et c'était notre principal marché d'exportation en Amérique latine (Statistique Canada).
- Le Canada est le deuxième plus important marché d'exportation du Mexique.
- Pour le Mexique, le Canada est le troisième plus important pays pour les investissements directs (Ministère de l'économie du Mexique).
- Pour le Canada, le Mexique est le quatrième plus important marché d'exportation (INEGI, bureau de la statistique du Mexique).
- Le volume des échanges commerciaux du Canada avec le Mexique se classe au cinquième rang, derrière les États-Unis, le Japon, la Chine et le Royaume-Uni. (Statistique Canada et l'INEGI).

Une carte postale économique

Le Mexique s'est distingué des autres économies en développement, en particulier de celles d'Amérique latine, en continuant

d'afficher des valeurs solides pour les indices économiques de base. L'inflation et les autres variables financières désormais maîtrisées, le Mexique est devenu un marché à croissance régulière et mûre possédant une bonne crédibilité économique — son taux d'inflation est de 4,5 % et il a une notation financière de risque faible (investment grade) de Standard & Poor.

Quant à la croissance économique en 2002, c'est un climat d'optimisme qui prévaut — nettement associé à la perspective d'une reprise économique aux États-Unis. Le peso mexicain est demeuré fort et stable, les taux d'intérêt ont baissé et le gouvernement mexicain continue d'appliquer une politique budgétaire saine.

Les excellents débouchés qui s'ouvrent au Mexique reflètent cet optimisme :

- matériel et technologies de télécommunications;
- logiciel sur l'internet et autres technologies de l'information;
- matériel et services de sécurité;
- technologies relatives à l'environnement et au changement climatique;

- transports de surface, aéroports et autres projets d'immobilisations;
- produits agroalimentaires.

Des rapports détaillés sur les débouchés commerciaux paraîtront dans les prochains numéros de *CanadExport*.

La route du succès

La mission donnera le moyen d'accéder à ces débouchés, et à l'exportation vers un marché mexicain en plein développement. Le vaste programme d'activités comprendra des séances d'information sur les débouchés actuels et futurs, des conseils sur la manière de faire des affaires au Mexique et des liens vers des sources d'aide à l'exportation.

De même, il y aura dans les deux villes des ateliers qui feront connaître les capacités canadiennes dans chaque secteur et permettront de présenter à des clients et partenaires mexicains les participants à la mission. M. Pettigrew offrira aussi plusieurs réceptions officielles qui permettront aux exportateurs canadiens de faire du réseautage.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la Direction d'Équipe Canada, MAECI, tél. : (613) 944-2520, téléc. : (613) 996-3406, courriel : team-equipecanada@msn.com internet : www.tcm-mec.gc.ca

l'ONU, d'institutions financières internationales et d'ONG qui parleront de la manière de réussir des opérations de commercialisation de biens et services destinés à leurs organismes.

L'exposition présentera des produits respectueux de l'environnement et autres achetés par des organismes d'aide humanitaire et par des organismes gouvernementaux. Cette année, le Canada sera officiellement représenté par un stand d'Équipe Canada.

Pour renseignements sur le stand d'Équipe Canada, joindre M^{me} Alexandra Wood, directrice adjointe, section IFI, Direction du financement à l'exportation, MAECI, tél. : (613) 944-0910, courriel : alexandra.wood@dfait-maeci.gc.ca internet : www.infoexport.gc.ca/ifinet

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Foires et missions commerciales ».)

Prêt au décollage à Dubaï

DOUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS — 3-5 juin 2002 — La rapidité avec laquelle l'expansion et le développement des aéroports ont été réalisés un peu partout au Moyen-Orient pour relever les défis posés par la sécurité et la sûreté aéroportuaires en ce nouveau millénaire a créé d'excellents débouchés dans la construction d'aéroports, de halls et de pistes répondant aux plus hautes normes internationales. Le consulat du Canada à Dubaï invite les entreprises canadiennes à venir explorer ces débouchés au salon **Airport Build & Supply Exhibition (www.theairportshow.com)**, où le Canada a réservé l'espace voulu pour l'aménagement d'un pavillon national.

Dans le plan consistant à faire de l'aéroport international de Dubaï l'une des grandes plaques tournantes aéroportuaires au monde, la phase 1, évaluée à 2,5 milliards de dollars américains, concerne la construction de halls et d'aérogares, tandis que la phase 2 engage l'aménagement d'une immense aérogare de fret. Les Émirats d'Abou Dhabi et de Foudjaïrah prévoient également agrandir leurs installations aéroportuaires, au coût de 500 et de 50 millions de dollars américains respectivement.

Cette année, le salon accueillera les autorités aéroportuaires d'autres pays (Égypte, Koweït, Oman et Qatar notamment) qui sont en train d'entreprendre des projets d'expansion semblables de plusieurs millions de dollars.

Pour détails sur le profil des exposants, cliquer sur www.theairportshow.com

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Sanam Shahani, agente commerciale, consulat du Canada à Dubaï, tél. : (011-971-4) 352-1717, téléc. : (011-971-4) 351-7722, courriel : sanam.shahani@dfait-maeci.gc.ca internet : www.infoexport.gc.ca/ae

Mission commerciale à Washington

Environnement et efficacité énergétique

WASHINGTON (D.C.) — 5-7 juin 2002 — Le World Trade Centre Montréal (www.wtcmontreal.com/wbenv) et Équipe Canada inc (http://exportsource.gc.ca/heading_e.cfm?HGD_ID=57) ont le plaisir d'inviter les organismes gouvernementaux et non gouvernementaux œuvrant dans le secteur de l'environnement et de l'efficacité énergétique à participer à une mission commerciale auprès de la Banque mondiale (BM) [www.worldbank.com] et de la Banque interaméricaine de développement (BID) [www.iadb.org].

Cette mission doit présenter les participants aux spécialistes sectoriels et aux hauts représentants canadiens en poste à ces deux banques, qui leur expliqueront le fonctionnement des banques multilatérales de développement et leurs critères d'adjudication des contrats, et leur montreront comment ils peuvent, en tant que Canadiens, tirer parti des 35 milliards de dollars américains que le Canada investit chaque année dans les projets internationaux.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Élise Laferrière, WTC Montréal, tél. : (514) 849-3593 / 1 (877) 590-4040, courriel : elaferriere@wtcmontreal.com

Feu vert sur l'île d'Émeraude pour les entreprises ontariennes

Salon-conférence DBI 2002 en Irlande

NEWRY ET DUNDALK, IRLANDE — 24-31 mai 2002 — Le salon-conférence **Do Business in Ireland (DBI)** (www.buinessstoireland.com) invite les entreprises du Nord de l'Ontario à explorer l'Irlande — porte d'accès au marché européen de 360 millions d'habitants — et marché d'Europe qui connaît à l'heure actuelle la plus vigoureuse croissance.

Les entreprises irlandaises envisagent déjà de nouer des relations avec le milieu des affaires ontarien. Les séances de réseautage-jumelage, les colloques d'information et les

activités sociales prévues à DBI 2002 vont sans aucun doute permettre de renforcer le pont commercial établi entre ces deux parties.

Pour plus de renseignements ou de précisions sur la participation, communiquer avec M. Sean Madill, agent de développement, Sault Ste. Marie Economic Development Corporation (SSMEDC), tél. : (705) 759-5431 ou 1-800-565-4507, téléc. : (705) 759-2185, courriel : s.madill@ssmedc.ca

Sécurité au Pérou

LIMA, PÉROU — 20-22 juin 2002 — La 7^e édition du salon international des services et des équipements tactiques et de sécurité **Seguritec 2002** (www.thaiscorp.com/seguritec/english.htm) attirera des visiteurs de l'Amérique latine et des Caraïbes, qui viendront prendre connaissance des développements technologiques les plus récents dans le domaine de la sécurité et de la sûreté. Les participants auront également la possibilité de prendre part à un colloque technique et à un programme d'ateliers.

Pour plus d'information, communiquer avec M. Mark Strasser, délégué commercial, ambassade du Canada à Lima, tél. : (011-511) 444-4015, téléc. : (011-511) 444-4347, courriel : mark.strasser@dfait-maeci.gc.ca



Pour plus de détails sur les événements ci-dessus, voir *canadexport* en direct à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Foires et missions commerciales ».