



## La clé du marché mexicain

Le marché mexicain connaît depuis quelques années une croissance dynamique, due en grande partie à l'abaissement et à l'élimination des tarifs douaniers et des prescriptions de licences d'importation, au recul de l'inflation et à la mise en œuvre de réformes économiques tendant à libéraliser le marché. En ouvrant ses portes, le Mexique accomplit lui-même des progrès économiques et devient de plus en plus attrayant pour les commerçants et les investisseurs étrangers. De par sa situation géographique, à proximité du Canada et des États-Unis (notre principal partenaire commercial), le Mexique ne peut manquer d'intéresser les gens d'affaires canadiens, d'autant plus que sur ce marché en expansion, l'expertise canadienne est en demande dans les domaines les plus divers. Le climat commercial plus ouvert suscite donc une augmentation substantielle de l'activité des Canadiens au Mexique, ce qui promet de s'intensifier encore davantage dans les années à venir. Le Mexique est en effet décidé à mettre rapidement en valeur son propre potentiel, et fait bon accueil aux importations et aux investissements susceptibles de l'aider à atteindre les buts qu'il s'est fixés.

La perspective d'élargir son accès au marché de plus en plus dynamique du Mexique est l'une des principales raisons pour lesquelles le Canada a voulu participer aux négociations de l'Accord de libre-échange nord-américain. Les entrepreneurs canadiens n'ont cependant pas attendu l'entrée en vigueur de l'ALENA pour commencer à explorer les débouchés qui s'ouvrent au Mexique.

Le gouvernement du Canada a récemment annoncé un nouveau programme, Accès Amérique du Nord (AAN). Élaboré en coopération avec le secteur privé, le programme vise à aider les entreprises canadiennes à relever les défis qu'offre la nouvelle Amérique du Nord.

Le Canada est une nation commer-

**L**e Canada est une nation commerçante; le Mexique, un immense nouveau marché.

çante; le Mexique représente pour nous un nouveau marché immense. Les compagnies canadiennes ont une excellente occasion de profiter de la croissance dynamique que connaît le Mexique depuis qu'il a ouvert ses portes ces dernières années, portes qui ne sont pas très éloignées du Canada. Accès Amérique du Nord est la clé qui ouvrira les serrures qui y demeurent encore fermées.

Le programme aidera à déceler et à exploiter les nouveaux débouchés commerciaux aux États-Unis. Mais il vise avant tout à aider, notamment par le biais de conseils, les entreprises à exporter et à investir au Mexique. Pour beaucoup d'exportateurs canadiens, les États-Unis, notre premier partenaire commercial, représentent un marché bien connu, alors que le Mexique est *terra incog-*

nita pour nombre d'entre eux.

Le programme comportera six grands éléments :

- conseils et consultations en matière d'exportation
- renseignements sur les affaires et les marchés
- programme NEMEX (Nouveaux exportateurs au Mexique)
- programme élargi de foires et de missions commerciales
- initiatives de développement et de partenariat en matière d'investissement
- Centre canadien des affaires à Mexico.

Un bulletin mensuel, *Accès*, décrira ces diverses composantes ainsi que d'autres éléments du programme Accès Amérique du Nord.

### Événements à venir

- AGRO-INDUSTRIAL '94 (Guadalajara) — janvier 1994
- PLASTIMAGEN (Mexico) — 7-11 février 1994
- EXPOCOMM '94 (Mexico) — 15-18 février 1994
- ANTAD EXPO '94 (Guadalajara) — 26-28 février 1994
- CANADA EXPO '94 (Mexico) — 21-24 mars 1994

On peut obtenir des détails auprès de la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, fax : (613) 944-0479.