

NEWMEX PLUS : PROGRAMME DE PROMOTION

NEMEX Plus est un programme de promotion des exportations conçu dans le but d'aider les sociétés canadiennes à tirer profit des débouchés commerciaux apparus depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA.

Il s'agit d'une initiative conjointe du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et du Forum pour la formation en commerce international (FITT). Créé à l'intention des dirigeants et des directeurs du marketing des PME, NEMEX Plus offre une séance de préparation à l'exportation d'une durée de deux jours, suivie d'une mission commerciale de cinq jours au Mexique.

L'informatique – suite de la page 1

de la téléphonie cellulaire devrait, selon les prévisions, connaître une forte expansion.

Une autre raison d'entrer en force dans le marché mexicain de l'informatique est que cela facilite l'accès aux autres marchés d'Amérique latine. En ouvrant un bureau au Mexique, une société étrangère indique aux autres pays d'Amérique latine son intérêt pour la région. Les résultats au Mexique du Groupe Berclair Inc., important fournisseur canadien de logiciels de fabrication automatisée, laissent penser que de nombreuses sociétés sud-américaines se tournent vers le Mexique pour obtenir les produits et le savoir-faire dont elles ont besoin.

Au Mexique, 90 p. 100 des habitants, estime-t-on, savent lire et écrire, et les connaissances de base en informatique se répandent rapidement. Le niveau grandissant de formation des Mexicains, combiné au jeune âge de la population, entraînera une croissance constante des besoins du pays en informatique, que ce soit dans l'industrie et le commerce, les établissements d'enseignement ou, à plus long terme, les loisirs. Les prévisions à ce chapitre varient selon les secteurs et les sources, mais la plupart d'entre elles affirment qu'une croissance régulière, sur une longue période, est chose inéluctable dans le secteur de l'informatique.

PHASE 1

En un premier temps, on donne aux participants un aperçu des marchés mexicains, des pratiques commerciales, des différences culturelles et des débouchés commerciaux. De plus, on leur offre conseils et lignes directrices sur la façon de négocier avec des partenaires mexicains ainsi que la marche à suivre pour élaborer un plan commercial axé sur l'exportation au Mexique.

PHASE 2

En un second temps, les participants se rendent au Mexique dans le cadre d'une mission commerciale dirigée et parrainée par le gouvernement, dont le programme est adapté aux besoins des entreprises participantes. À ce stade, les participants se familiariseront avec les transactions bancaires à l'étranger, l'expédition, les formalités douanières et les règlements d'importation, les exigences en matière d'emballage et d'étiquetage et autres pratiques commerciales. De plus, ils rencontreront des dirigeants d'entreprise, des décisionnaires du secteur public et des associés potentiels dans le cadre de rencontres arrangées à l'avance.

Le coût de NEMEX Plus est de 2 500 \$ par personne (TPS comprise). Pour obtenir de plus amples renseignements ou pour s'inscrire, prière de communiquer avec le FITT au (613) 230-3458 ou au 1-800-561-3488.

Accès

Accès, bulletin du nouveau programme Accès Amérique du Nord, est publié mensuellement et uniquement dans *CanadExport*. Les abonnés de *CanadExport* le reçoivent donc automatiquement. Le bulletin examine les débouchés qui s'ouvrent aux entreprises canadiennes au Mexique, présente des Canadiens qui font déjà des affaires sur ce marché, dresse des profils sectoriels et annonce les activités à venir.

Nos lecteurs sont invités à nous adresser leurs commentaires, soit par la poste à **Accès**, BCT, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2; soit par télécopie au (613) 992-5791. Pour tous renseignements ou pour obtenir une brochure sur Accès, s'adresser à InfoCentre d'Accès (à Ottawa, au 944-4000).

Mise en page/conception : Leahy C&D (Ottawa) – Tél. : (613) 748-3868; Fax :

Imprimé au Canada

