

Le Mexique est l'une des destinations les plus prisées des voyageurs canadiens. Chaque année, des milliers de touristes canadiens se délectent des plages, des sites archéologiques précolombiens, des monuments et de la culture latine du pays. La présente brochure donne au touriste quelques renseignements qui l'aideront à éviter certaines situations difficiles durant ses vacances au Mexique. Par ailleurs, le marché mexicain offre aujourd'hui à l'entrepreneur un ensemble de débouchés et de défis, et cette publication l'informe sur la façon de se préparer à s'y implanter.

LE MEXIQUE DEPUIS L'ALENA

Malgré la crise économique dont les médias internationaux se sont fait si largement l'écho l'an dernier, le marché mexicain offre d'énormes possibilités aux entreprises canadiennes. Devenu l'une des économies les plus ouvertes d'Amérique latine, le Mexique compte certains avantages comparatifs, dont les principaux sont un énorme marché national, une main-d'oeuvre jeune, dynamique et compétitive et la proximité du riche marché américain auquel il a librement accès en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Pour l'entrepreneur déterminé, le Mexique est devenu un marché à ne pas négliger.

Le Mexique représente de nouveaux débouchés et un milieu commercial en rapide mutation. En explorant le potentiel du marché de ce pays pour votre société, rappelez-vous ce qui suit :

- montrez-vous sensible à la culture d'entreprise locale dans laquelle vous allez évoluer;
- élaborez une vision à long terme de vos affaires au Mexique afin de profiter pleinement des possibilités que recèle ce marché;
- donnez aux Mexicains la preuve d'un engagement concret si vous voulez qu'ils établissent des relations professionnelles avec vous.

En raison des défis qu'il pose, le marché mexicain vous oblige à préparer soigneusement votre stratégie d'entrée sur ce marché, préparation dont une bonne partie peut avoir lieu au Canada. Afin d'aider des entreprises canadiennes comme la vôtre à exporter