

doc
CA1
EA
C20
FRE
1994
decembre



LATEST ISSUE
discontinued
DERNIER
NUMERO

Accès

• Décembre 1994 •

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

DEC 14 1994

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

Les entreprises canadiennes à la découverte du Mexique

L'ALENA : UN AN DÉJÀ

Il y a quelques années, les PME canadiennes considéraient le Mexique comme un marché cible trop risqué. Même il y a cinq ans, les difficultés éventuelles du marché mexicain semblaient l'emporter sur le potentiel qu'il offrait. Bien qu'aujourd'hui les problèmes ne soient pas tous réglés, aussi bien au Mexique que sur tout autre marché extérieur, la situation générale est beaucoup plus attrayante, comme l'ont constaté nombre d'entreprises canadiennes.

L'Accord de libre-échange nord-américain a éliminé beaucoup d'obstacles au commerce avec le Mexique. Ce dernier pays avait déjà mis en marche la réforme de son économie et entrepris d'ouvrir ses marchés — sans quoi ni le Canada, ni les États-Unis n'auraient envisagé de négocier l'ALENA. Les réformes mexicaines, bien que d'une très grande portée et mises en oeuvre à une vitesse impressionnante, ne constituaient qu'une étape d'une longue démarche. En signant un accord de libre-échange, le Mexique a accepté les conditions négociées par tous les partenaires afin de rendre le commerce trilatéral plus simple et moins risqué.

Tant de choses ont été accomplies depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. En 1992, le Canada avait organisé Expo Canada à Monterrey. Cette foire a remporté un vif succès, attirant plus de 200 exposants qui ont réalisé des ventes totalisant quelque 5 millions de dollars. Après la tenue de cette foire et jusqu'à la conclusion de l'ALENA, des



Le Centre canadien des affaires à Mexico : Centro Canadiense de Negocios, Ejercito Nacional 926, Mexico D.F. 11540.

milliers de Canadiens se sont arrêtés à notre ambassade à Mexico et au nouveau consulat à Monterrey pour se renseigner sur les débouchés à venir. En mars dernier, plus de 400 entreprises ont participé à la récente édition d'Expo Canada, présentée à Mexico. Les ventes réalisées sur place se sont chiffrées à près de 15 millions de dollars et on s'attend à ce que les ventes totales générées par la foire atteignent 100 millions de dollars.

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont élaboré divers programmes d'aide aux exportateurs afin de leur

fournir des renseignements généraux, des aperçus des marchés, des données commerciales de base ou de les encourager à participer à des missions commerciales. Les délégués commerciaux chevronnés en poste au Mexique, les Centres de commerce international situés dans de nombreuses villes canadiennes et les agents commerciaux à Ottawa travaillent dans un seul but : aider les gens d'affaires.

Le programme NEMEX (voir le numéro d'Accès de novembre dernier)

Voir page III - L'ALENA

Le bulletin mensuel du programme Accès Amérique du Nord