

En août 1992, les hauts responsables du commerce du Canada, du Mexique et des États-Unis ont annoncé la conclusion de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Une fois ratifié, cet accord fera disparaître les barrières à la coopération entre les trois partenaires et créera la plus grande zone de libre-échange au monde.

L'objectif de ce document est d'aider les gens d'affaires canadiens à tirer parti de ces nouvelles possibilités. Donnant les renseignements de base sur la façon de faire des affaires au Mexique, il offre une approche réaliste et pratique pour pénétrer le marché mexicain. On y décrit la situation économique actuelle du pays ainsi que la société mexicaine d'un point de vue des affaires. Ce document résume les éléments de base nécessaires à l'exportation au Mexique et explique comment élaborer une stratégie d'exportation. On y indique également comment les divers types de partenariat entre des entreprises canadiennes et mexicaines peuvent aider les entreprises à pénétrer ce marché mexicain.

On y donne également les noms et les adresses des organismes mexicains et canadiens qui peuvent aider les entreprises qui cherchent à tirer parti des possibilités qui se font jour au Mexique.

Avec une population d'environ 85 millions de personnes, le Mexique est le plus grand pays de langue espagnole au monde. Malgré la grande diversité de ses ressources naturelles et une main-d'œuvre en croissance rapide qui est maintenant de l'ordre de 31 millions de personnes, le Mexique a eu pendant longtemps une image de pays du Tiers monde, ressemblant davantage à ses voisins d'Amérique centrale et du Sud qu'aux États-Unis ou au Canada avec qui le partage le continent nord-américain.

Cette image traditionnelle a été renforcée par un protectionnisme et une intervention de l'État en vigueur dans de nombreux pays en développement. Le Mexique a longtemps vécu en économie fermée, tirant parti de ses richesses pétrolières mais protégeant ses industries nationales au moyen de réglementations rigides et de tarifs douaniers élevés. L'effondrement des prix du pétrole, suivi d'une période de récession au début des années 80, a lancé le Mexique dans un déclin qui semblait irréversible. Le pays était écrasé par une dette extérieure énorme et une inflation galopante. Les entreprises mexicaines ne pouvaient pas faire grand-chose pour arrêter ce déclin parce qu'elles étaient fortement protégées, subventionnées et qu'elles étaient inefficaces et mal orientées. Quand la crise

s'est aggravée, l'infrastructure fragile du pays s'est délabrée de plus en plus.

Le redressement a commencé au milieu des années 80 avec un effort marqué en 1988 quand le nouveau gouvernement du président Salinas de Gortari est arrivé au pouvoir. Depuis, les réformes économiques n'ont pas cessé. Le nouveau leadership a renégocié la dette extérieure, adopté un Plan national de développement afin de revitaliser l'infrastructure du pays et obtenu un large appui des entreprises, des syndicats et de la population dans son ensemble en faveur de mesures volontaires pour limiter la hausse des salaires et des prix afin de lutter contre l'inflation et de stabiliser l'économie. D'autres éléments de la réforme ont fait appel à la privatisation des entreprises étatisées, à la déréglementation, à des dépenses massives en développement des infrastructures et à des mesures destinées à attirer les investissements étrangers.

Tous s'entendent à reconnaître que ces politiques réussissent. Le taux d'inflation a diminué de façon très marquée, la valeur du peso s'est stabilisée et les finances publiques sont sur la bonne voie. Aussi, la confiance des investisseurs internationaux a augmenté sensiblement. Les entreprises étrangères dans toute la gamme des activités industrielles et commerciales investissent au Mexique et la transformation économique et sociale du pays est sur la bonne voie.

Le Mexique offre aux Canadiens une gamme énorme de possibilités d'affaires. Comme avec toutes les possibilités, il y a également des défis. Comme on le verra dans ce document, les entreprises canadiennes qui se sont intéressées au marché mexicain ont appris comment faire face à ces défis et elles retirent déjà les fruits de leurs efforts.