

intensément leurs produits. Les exportateurs canadiens auraient intérêt à participer aux foires commerciales qui se tiennent au Mexique, à envisager de se lancer dans des entreprises en participation ou de conclure des ententes de fabrication sous licence afin de s'implanter sur le marché mexicain et même à offrir des services d'experts-conseils, notamment en ce qui concerne les travaux de conception et de contrôle de la qualité, ou encore l'introduction de nouveaux produits. La réglementation mexicaine permet qu'une fraction de la production des usines en zone franche (*maquiladora*) soit vendue au Mexique; chaque demande en ce sens est jugée selon ses mérites. En règle générale, cette fraction ne dépasse pas 20 p. 100.

Pour les producteurs étrangers, les débouchés les plus prometteurs se trouvent dans les catégories suivantes : vaisselle de porcelaine et de céramique pour hôtels, coutellerie, appareils de fabrication de glace, cafetières et théières, lave-vaisselle, distributrices, balances, appareils de préparation alimentaire pour pâtisseries, viandes, fruits et légumes, mélangeurs, fours à micro-ondes et de boulangerie, appareils sanitaires, couverts, verrerie de cristal, literie et linge de table en fibres synthétiques, serviettes, couvertures et édredons, moquettes pour hôtels, articles de cuisine, ameublement de cuisine en acier inoxydable, ameublement de chambre en bois, appareils de climatisation muraux et encastrés en fenêtre, réfrigérateurs et congélateurs industriels, purificateurs d'eau, grille-pain, appareils de cuisson au gaz, lave-linge, aspirateurs, logiciels de gestion d'hôtel et de restaurant et appareils de télécommunications.