

Le Mexique — suite de la page 1

du commerce mondial grâce aux réformes qu'il a apportées à sa législation sur l'investissement étranger et aux divers accords de libre-échange qu'il a conclus et qui lui donnent un accès préférentiel à plus de 30 pays, dont ceux de l'Union européenne.

La stabilité politique et économique dont jouit le Mexique à l'heure actuelle stimule l'investissement direct, ce qui a pour effet d'ouvrir les portes toutes grandes à un déferlement de nouvelles importations de produits et de services. Le Mexique a entrepris de se doter d'une nouvelle infrastructure, et la consommation intérieure est à la hausse. À l'instar de toute l'Amérique du Nord, il s'est engagé sur la voie de la croissance.

Un partenaire de choix

À en juger par la solidité croissante des facteurs économiques fondamentaux, l'évolution du Mexique en un partenaire commercial nord-américain bien respecté est déjà amorcée. Le cours du peso se maintient par rapport au dollar américain, et le Mexique a obtenu de Standard & Poor's une bonne cote de solvabilité pour les investissements; le PIB mexicain augmentera probablement de 2,5 % cette année, et le pays peut se féliciter d'avoir abaissé de 12,3 % à 4,5 % son taux d'inflation en moins de trois ans.

Par ailleurs, depuis la ratification de l'ALENA, en 1994, le Canada est devenu de plus en plus compétitif. Notre confiance vis-à-vis du marché mexicain s'est renforcée si bien que notre ambassade a ouvert des bureaux commerciaux tant à Monterrey qu'à Guadalajara, Exportation et développement Canada (EDC) a aussi ouvert un bureau à Mexico, le Québec y a une délégation, l'Ontario un bureau de représentation, et l'Alberta projette d'y ouvrir un bureau pour lancer ses propres programmes d'expansion du commerce.

En contrepartie, il devient de plus en plus évident que le Mexique est parfaitement prêt à faire affaire avec le Canada et à investir au Canada : Inverlat de la Banque Scotia est devenue la cinquième plus grande banque du Mexique, pays qui a attiré l'an dernier des exportations canadiennes valant 6,5 milliards de dollars.

D'ailleurs, la croissance moyenne annuelle de nos exportations vers le Mexique a dépassé les 20 % depuis 1994, ce qui fait du Mexique notre principal marché en Amérique latine. Des débouchés extraordinaires se sont ouverts pour les entreprises canadiennes dans un grand nombre de secteurs clés, en premier les produits automobiles, les machines mécaniques et électriques et les produits agroalimentaires.

Le marché mexicain se caractérisera probablement par une croissance supérieure à la normale pendant encore plusieurs années au moins, nous présentant des avantages que d'autres marchés bien établis ne sauraient offrir. Et lorsque les derniers droits de douane auront enfin été supprimés en janvier 2003, ce marché de plus de 100 millions de consommateurs hispanophones deviendra incontournable.

Rencontres privées prévues

L'aspect le plus important de la mission commerciale sera peut-être les entretiens personnels entre les entrepreneurs canadiens et les membres influents du monde des affaires mexicain.

Les participants de la mission au Mexique tireront certainement parti d'un programme fourni et soigneusement structuré de colloques, d'entretiens privés et d'activités de

réseautage, y compris des allocutions du ministre, M. Pettigrew, de l'ambassadeur, M. Keith Christie, du secrétaire mexicain à l'Économie et de grands experts mexicains en droit, finances et commerce.

Le programme de Mexico prévoit des colloques qui traiteront d'un vaste éventail de secteurs, des exposés fouillés sur la façon de faire affaire au Mexique, et une étude de cas présentée par des exportateurs et des investisseurs canadiens qui ont acquis une expérience pratique sur le marché mexicain.

À Monterrey, les participants auront une occasion unique de découvrir les particularités des pratiques commerciales dans le nord du Mexique et de se pencher sur des questions concernant les échanges transfrontaliers et la vente aux groupes industriels. Pour en profiter encore mieux, les entrepreneurs pourront parler en privé avec les délégués commerciaux à l'ambassade du Canada.

Venez profiter de la mission et du grand attrait qu'exerce de plus en plus le marché mexicain.

Pour plus de renseignements ou pour s'inscrire à la mission, communiquer avec la Direction d'Équipe Canada, MAECI, tél. : (613) 944-2520, téléc. : (613) 996-3406, courriel : team-equipecanada@msn.com internet : www.tcm-mec.gc.ca ✪

Le Canada à Boston — suite de la page 7

Au cours de la soirée, M. Ralph Johanssen, de la Commission canadienne du tourisme, M. Stephen Lund, président et directeur-général de Nova Scotia Business Inc. ainsi que M. Paul-André Bosc, du Château des Charmes, ont fait des exposés.

Satisfaction générale

Grâce au consulat général et à ses commanditaires, Northern Delights a remporté un franc succès. Certains participants négocient des contrats avec des acheteurs et des distributeurs d'aliments et de vins de la Nouvelle-Angleterre; la presse gastronomique locale insiste davantage sur la cuisine et les vins du Canada; et, si l'on en juge par le nombre de rendez-vous pris avec d'importants acheteurs dans les

secteurs de la biotechnologie et des technologies de l'information, l'image du Canada en commerce et investissement est plus reluisante que jamais.

Comment le consulat général pourra-t-il parfaire un tel succès? En mijotant un plus grand événement l'an prochain!

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Colette Lekborg, agente à l'expansion des affaires, consulat général du Canada à Boston, tél. : (617) 262-3760, poste 3357, téléc. : (617) 262-3415, courriel : colette.lekborg@dfait-maeci.gc.ca ✪

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Carrefour États-Unis ».)

Investir au Canada — suite de la page 1

Les avantages qu'offre le Canada

Dans son introduction, M. Pettigrew a présenté les avantages qu'offre le Canada aux entreprises françaises et étrangères; il a appuyé le concept des investissements croisés, qui favorisent le commerce tout en créant des emplois; et il a mis en valeur les stratégies fédérales et provinciales visant à promouvoir les investissements au Canada.

Le Ministre a donné, à l'appui de son thème, les résultats de la plus récente étude internationale réalisée par la société KPMG, intitulée *Choix concurrentiels : Comparaison des coûts des entreprises en Amérique du Nord, en Europe et au Japon*.

Les spécialistes de KPMG étaient sur place pour présenter leur étude et répondre aux nombreuses questions et manifestations d'intérêt qu'avait suscitées leur présentation. Il ressort de cette étude que le Canada obtient, dans l'ensemble des principaux secteurs d'activité, les meilleurs résultats comme pays d'investissement. « Cette étude affirme que le Canada est imbattable! », a souligné le Ministre.

Plusieurs groupes, convaincus de la nécessité d'avoir une plus forte présence en Amérique du Nord ont, suite à la conférence, confié aux représentants de l'ambassade du Canada à Paris leur vif intérêt à approfondir la pertinence d'investir au Canada.

La France aux premiers rangs

Les entrepreneurs français sont d'ailleurs de plus en plus présents au Canada, ce qu'attestent les plus récentes statistiques qui placent la France au troisième rang des plus importants investisseurs étrangers au Canada avec plus de 23 milliards de dollars investis. « Nous sommes innovateurs, concurrentiels et dynamiques » a rappelé M. Pettigrew à la fin de son discours.

Le même jour, lors d'une conférence de presse-petit-déjeuner organisée pour la presse française, les questions bien ciblées posées par les journalistes au Ministre ainsi qu'aux spécialistes de KPMG, portaient sur les résultats de cette étude et sur le coût et le niveau de qualification de la main-d'œuvre au Canada.

Commerce et investissement

Performance solide du Canada

En dépit de l'incertitude économique mondiale et de l'interruption des échanges commerciaux causée par les attentats du 11 septembre, le Canada a affiché pour 2001 un bon rendement en matière de commerce et d'investissement. Voilà la conclusion d'un rapport que le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a rendu public au début du mois.

« Le Canada a affiché une bonne performance en une année où bon nombre de nos partenaires commerciaux — comme les États-Unis, le Japon et l'Allemagne, pour ne nommer que ceux-là — ont sombré dans une récession, a déclaré le Ministre. Le Canada a connu une performance très positive dans ses relations commerciales et financières avec l'étranger. »

Le point sur le commerce 2002 : troisième rapport annuel sur le commerce international au Canada présente les points saillants de la solide performance commerciale du Canada sur le

marché international ainsi que des principales tendances qui se sont manifestées au Canada et à l'étranger en 2001. Entre autres :

- Les exportations et les importations de biens et de services ont atteint 880,5 milliards de dollars en 2001, soit une moyenne de 2,4 milliards de dollars par jour.
- En 2001, le Canada a attiré environ 42,8 milliards de dollars en nouveaux investissements directs, ce qui a porté la valeur de l'investissement direct étranger au Canada à 320,9 milliards de dollars, soit 6,2 % de plus qu'en 2000.
- Avec des échanges bilatéraux de marchandises avec les États-Unis de 381 milliards de dollars américains (63,4 % plus élevés que les échanges Mexique-États-Unis), le Canada demeure le partenaire commercial numéro un des États-Unis.
- Les industries canadiennes de la nouvelle économie ont contribué davantage à notre succès commercial général. Les catégories axées sur le savoir ont affiché leur taux de croissance le plus élevé des

Ces journalistes représentaient d'ailleurs six organes de presse française, soit une présence exceptionnelle dans une ville comme Paris où la presse est excessivement sélective. On ne manqua pas de souligner non plus que l'étude KPMG (voir le numéro du 1^{er} février 2002 de *CanadExport*) est disponible sur l'internet à www.Choixconcurrentiels.com

La promotion, à Paris, d'un Canada comme lieu d'investissement privilégié, s'insérait dans le cadre d'une tournée qui, en plus de la France, comprenait 10 autres pays d'Europe en plus des États-Unis, soit 18 villes dont 5 aux États-Unis. Jusqu'ici, plus de 50 millions de lecteurs et de spectateurs ont pris connaissance de l'étude.

Pour plus de renseignements sur les possibilités d'investissements français au Canada, cliquer sur www.amb-canada.fr ou communiquer avec : M. Jean-Yves Dionne, conseiller (Investissements), ambassade du Canada à Paris, tél. : (011-33-1) 44.43.23.77, téléc. : (011-33-1) 44.43.29.98, courriel : jean-yves.dionne@dfait-maeci.gc.ca ✪

dernières années, pour représenter, en 2001, 50 % des exportations de services.

« Plutôt que de nous déclarer satisfaits, nous devons aller de l'avant et nouer de nouvelles relations commerciales en plus d'élargir nos relations actuelles, a déclaré M. Pettigrew. C'est pourquoi nous encourageons le commerce avec des pays comme l'Inde, la Chine et le Mexique au moyen de missions commerciales, ainsi qu'avec le Costa Rica et Singapour grâce à de nouveaux accords commerciaux. »

Établir un partenariat nouveau et renforcé avec l'Afrique constitue une priorité clé du Sommet du G8 que le Canada accueillera en juin. *Le point sur le commerce 2002* renferme une section spéciale sur le commerce avec ce continent. Depuis 1993, les exportations du Canada vers l'Afrique ont augmenté de 48 % et les importations de 63 %, alors que l'investissement canadien en Afrique progressait de plus de 600 %, pour atteindre 2,8 milliards de dollars.

On trouvera *Le point sur le commerce 2002 : troisième rapport annuel sur le commerce international au Canada* à www.dfait-maeci.gc.ca/eet/state-of-trade-f.asp ✪