

RÉSUMÉ

En août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis ont annoncé qu'ils avaient conclu l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Cet accord est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994 après avoir été ratifié par les parlements des trois pays signataires. Au moment de la rédaction de cette édition (octobre 1995), on a commencé à discuter des possibilités d'élargir l'ALÉNA à d'autres pays et le Chili pourrait être le prochain signataire.

Cet ouvrage est destiné à aider les gens d'affaires canadiens à tirer parti des possibilités du marché mexicain. L'objectif étant d'aborder la façon de faire des affaires au Mexique, on y trouve une approche réaliste et pratique pour pénétrer le marché mexicain. On y décrit le passé économique récent du pays et sa situation actuelle ainsi que la société mexicaine du point de vue des affaires. Le document résume les principes de base de l'exportation au Mexique et explique comment élaborer une stratégie d'exportation. Il présente également divers types de partenariats entre des sociétés canadiennes et mexicaines qui peuvent aider les entreprises canadiennes à pénétrer le marché mexicain.

De plus, cet ouvrage fournit les noms et les adresses d'organismes mexicains et canadiens qui peuvent aider les sociétés canadiennes désireuses de tirer parti des possibilités qui apparaissent sur le marché mexicain.

Avec une population d'environ 92 millions d'habitants, le Mexique est le plus grand pays de langue espagnole du monde. Malgré la grande diversité de ses ressources naturelles et la croissance de sa classe moyenne, ce pays a été longtemps considéré comme un pays du Tiers-Monde qui se rapprochait beaucoup plus de ses voisins d'Amérique centrale et du sud que des pays industrialisés comme les États-Unis ou le Canada. S'il est évident que le Mexique est moins développé que le Canada, il constitue un marché très attrayant à long terme.

Le Mexique a développé son économie dans un contexte de protectionnisme et d'intervention de l'État. Jusqu'à la fin des années 1980, cette économie était très fermée et isolée, tirait parti de ses abondantes ressources pétrolières mais protégeait ses industries locales au moyen d'une réglementation rigoureuse et de tarifs douaniers élevés. L'effondrement des prix pétroliers, suivi par la profonde récession du début des années 1980, a fortement secoué le Mexique. Il s'est alors retrouvé confronté à une dette écrasante en devises étrangères et à des taux d'inflation virtuels faramineux. Les entreprises mexicaines ne disposaient que de peu de moyens pour arrêter cette chute car elles étaient fortement protégées, subventionnées, inefficaces et mal orientées. La crise a encore été aggravée par le caractère fragile de l'infrastructure du pays qui s'est rapidement retrouvé dans un état délabré.