

Mexique. Il nous faut capitaliser sur cette sensibilisation accrue à l'endroit du marché mexicain afin d'encourager et d'étendre les intérêts commerciaux et économiques canadiens plus au Sud. Les récentes tendances et perspectives en matière de commerce et d'investissement, ainsi que, aspect très important, l'intérêt du secteur privé viennent appuyer la notion selon laquelle le Mexique, le Brésil, le Venezuela, la Colombie, le Chili et l'Argentine constituent des cibles commerciales intéressantes à développer. Les forces des secteurs canadiens favorisent une certaine concentration dans l'énergie ainsi que l'exploration minière et le développement, les transports, les télécommunications, les technologies environnementales, et les secteurs agro-alimentaire/agro-industriel.

Il vaut la peine d'examiner si la répartition actuelle des ressources canadiennes en matière de développement du commerce tient compte de la nécessité de mettre l'accent sur l'Amérique latine (exception faite du soutien marginal envers le Mexique découlant de l'ALENA). Il convient d'accorder une attention particulière à l'établissement d'une clientèle cible et au soutien des alliances stratégiques, des transferts de technologies et des coentreprises. Voici quelques exemples : étendre des outils tels que la marge de crédit accordée au Mexique par la SEE, dans l'optique d'établir un «groupage» similaire des crédits en vue de favoriser les petites transactions dans l'ensemble de la région³; tirer profit de la grande réussite des foires commerciales en solo «Expo Canada» tenues au Mexique (1992) et au Venezuela (1993), et incorporer ces activités, sur une base d'alternance par exemple, au programme d'expansion des entreprises du gouvernement dans la région; préparer et envoyer un plus grand nombre d'entreprises «prêtes à exporter» dans la région, par l'intermédiaire de programmes de sensibilisation au Canada et de visites entre les secteurs privés; coordonner les efforts régionaux et provinciaux d'expansion des entreprises.

4.2 Accession à l'ALENA

Il est probable que d'autres pays demanderont à accéder à l'ALENA en acceptant d'adopter les disciplines rigoureuses de l'Accord en matière de commerce des biens et services, d'investissement et de propriété intellectuelle, ainsi que des règles commerciales transparentes, en particulier un assortiment de mécanismes détaillés de règlement de différends. L'ALENA est le premier accord de libre-échange de grande envergure conclu entre des pays industrialisés et un pays en développement, mais il y a lieu de signaler que le Mexique n'a pas demandé ni obtenu un traitement spécial ou différent pour ce qui concerne la partie des disciplines

³ À cet égard, il faut souligner que l'Amérique latine a été le chef de file en matière de rendement global, au cours des vingt dernières années, relativement au fonds PDME géré par Affaires étrangères et Commerce international. Voir le document d'Andrew Griffith intitulé From a Trading Nation to a Nation of Traders: Towards a Second Century of Canadian Trade Development. Groupe des politiques, document n° 92/5 (mars 1992), pp. 25-26, 34, 61-62.