

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALÉNA)

L'ALÉNA fera passer la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à 360 millions — un marché plus important que celui des 15 pays de l'Union européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 7 billions de dollars.

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral entre les deux pays a dépassé les 5,5 milliards de dollars en 1994 et devrait atteindre les 7 milliards d'ici la fin de la décennie.

Le total cumulé des investissements canadiens au Mexique augmente rapidement, ayant passé de 452 millions de dollars en 1992 à plus de 1,2 milliard en 1994.

Ce guide de marché a été préparé en tenant compte des problèmes auxquels la personne qui envisage d'exporter est confrontée. Il ne s'agit toutefois pas d'un document exhaustif et les conditions, les intérêts et les besoins particuliers à chaque cas commanderont la façon dont les entreprises doivent adapter leur approche et leur stratégie au marché mexicain.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser aux Centres de commerce international (cf. Où obtenir de l'aide additionnelle), ou à l'InfoCentre aux numéros suivants:

Téléphone : 1 800 267-8376 ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500
Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :
1 800 628-1581 ou (613) 944-1581
Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

TABLE DES MATIÈRES

LE MEXIQUE : LES DÉBOUCHÉS	7
Les cinq secteurs prioritaires	9
L'agriculture	9
L'environnement et la géomatique	9
Le pétrole et le gaz	9
La production d'électricité	10
L'équipement de fabrication de pointe	10
Les secteurs présentant un nouvel intérêt	10
Les produits et les services automobiles	10
Le secteur minier	11
Les systèmes de transport	11
Les produits culturels et d'enseignement	11
Les technologies de pointe	11
LA NÉCESSITÉ DU FINANCEMENT	12
Les stratégies d'exportation	13
L'exportation des marchandises	13
L'exportation de services	14
Les partenariats	16
LES FORMES DE PAIEMENT	18
Les avances	18
Les lettres de crédit	19
Le recouvrement	22
Le commerce à crédit ouvert	24
Le rôle de la documentation	25
La facture commerciale	25
La déclaration de l'exportateur (Formulaire B-13)	26
Le connaissance	26
Le permis d'importation	26
Les acquits de transit et d'exportation (Transit and Exportation Bond)	26
Le bordereau d'expédition	26
Les certificats spéciaux	27
Le certificat d'origine	27
LES TECHNIQUES COURANTES DE FINANCEMENT	27
Les lignes de crédit bancaires	27
La vente à escompte des comptes débiteurs	28
Le forfaitage	29
L'affacturage à l'exportation	30
L'assurance	31
LE FINANCEMENT DES PROJETS D'IMMOBILISATIONS	32
Les crédits pour les projets d'investissement	33
Les crédits acheteur	33
Les crédits fournisseur	34
Le financement des exportations à conditions avantageuses	34
Les cautions de bonne fin	34
L'ÉVALUATION DES RISQUES	37
Les types de risques	37
La dévaluation du peso	39
L'évaluation du risque imputable au pays dans le cas du Mexique	39