

---

### **III. COMMENT FAIRE DES AFFAIRES AU MEXIQUE**

---

#### **Débouchés**

Le Mexique a non seulement adhéré au GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) en 1986, mais il a entrepris des réformes économiques, et son secteur privé cherche à rehausser ses compétences technologiques. Tous ces facteurs, y compris la concurrence mondiale, ont fait du Mexique un pays qui offre de plus en plus de débouchés aux exportateurs canadiens de technologies, de produits et de services. Les exportateurs canadiens dans les secteurs des télécommunications, du plastique, de l'automobile, des machines-outils et de la métallurgie ont déjà fait leur preuve sur le marché mexicain grâce à une commercialisation poussée qui s'est traduite par des ventes très importantes.

D'autres secteurs qui offrent des débouchés importants incluent les produits agro-industriels, notamment les aliments transformés et d'autres produits de consommation semblables haut-de-gamme. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) a publié 28 études de marché sur ces secteurs en particulier et d'autres. On trouvera la liste de ces études à la fin de ce livret.

Un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a été conclu le 12 août 1992. On anticipe que le Canada, les États-Unis et le Mexique vont ratifier l'Accord et on s'attend à ce que l'ALENA entre en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Info Export (voir page 40).

#### **Contrôles à l'importation**

En devenant pays signataire du GATT, le Mexique a abandonné sa politique de contrôle des importations fondée sur la délivrance de licences d'importation. Les licences ne sont requises que dans certains cas bien précis, où les importations pourraient porter atteinte aux producteurs locaux ou