

ACCÈS
AMÉRIQUE
DU NORD



VUE D'ENSEMBLE

Canada¹³¹

UNE OCCASION UNIQUE POUR LES GENS D'AFFAIRES CANADIENS

Si vous cherchez à élargir vos opérations par le biais des exportations, ou en établissant de nouveaux partenaires sur le grand marché nord-américain, alors vous pouvez profiter du programme Accès Amérique du Nord. Cette nouvelle initiative du gouvernement fédéral, lancée en coopération avec le secteur privé, vise à aider les entreprises canadiennes à profiter des débouchés accrus qu'offre le marché nord-américain.

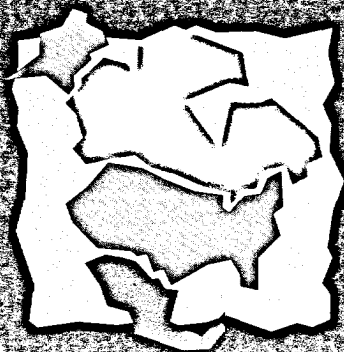
L'Amérique du Nord, soit le Canada, les États-Unis et le Mexique, est en voie de devenir rapidement un grand marché intégré. Avec ses quelque 360 millions d'habitants, cette région englobe aussi le marché le plus vaste, le plus prospère et le plus dynamique du monde.

Accès Amérique du Nord permettra aux sociétés canadiennes d'exploiter les nouvelles occasions d'affaires aux États-Unis, offertes par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) qui

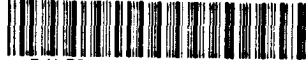
devrait entrer en vigueur en janvier 1994.

Ce nouvel arrangement commercial offre aussi à nos entrepreneurs des possibilités fort intéressantes au Mexique, car l'économie

mexicaine connaît actuellement une phase de grand dynamisme. Grâce à de vastes changements socio-économiques, le gouvernement mexicain a pris des mesures pour réduire l'inflation, libéraliser le commerce et l'investissement et simplifier le régime qui régit les affaires. La croissance économique ainsi générée a stimulé la demande de compétences canadiennes mondialement reconnues dans des domaines comme les technologies de l'information, les industries de l'environnement, le matériel et les services de transport, le génie, la construction et autres services connexes, l'agro-alimentaire et les industries des ressources.



2 285E1002 9E05 E



LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



UNE NOUVELLE SOURCE D'AIDE POUR LES GENS D'AFFAIRES CANADIENS

Accès Amérique du Nord aidera les entreprises canadiennes à profiter de ces nouveaux débouchés.

Le programme comprend six éléments clés :

- des avis et des conseils sur l'exportation;
- une meilleure information commerciale et de meilleurs renseignements sur les marchés;
- le programme NEMEX (Nouveaux exportateurs au Mexique);
- un programme élargi de foires et de missions commerciales;
- des initiatives de développement de l'investissement et de partenariats financiers;
- le Centre canadien des affaires à Mexico.

Voici une brève description de chacun de ces éléments.

AVIS ET CONSEILS SUR L'EXPORTATION

Le Mexique nous ouvre des débouchés prometteurs. Mais son régime juridique, sa réglementation, ses pratiques d'affaires, sa langue et sa culture peuvent poser des défis, surtout à nos petites et moyennes entreprises (PME).

Accès Amérique du Nord vise à donner aux sociétés canadiennes les outils et les conseils dont elles ont besoin pour réussir. Le programme conseillera les PME sur la façon de poursuivre les nouveaux débouchés dans des secteurs clés du marché américain ainsi que sur le marché dynamique mexicain.

Dans ce but, le gouvernement collaborera avec le secteur privé pour présenter un vaste programme pancanadien de séminaires et d'ateliers.

En coopération avec Industrie et Sciences Canada (ISC), ainsi que les responsables provinciaux du commerce et les associations industrielles, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) offrira aux sociétés canadiennes l'information et les outils indispensables pour réussir sur le marché mexicain.



INFORMATION COMMERCIALE ET RENSEIGNEMENTS SUR LES MARCHÉS

Auparavant, il était difficile de recueillir des renseignements valables sur l'économie mexicaine. Comme le Mexique s'est ouvert davantage dans ses relations commerciales et financières avec les autres pays, il nous faut maintenant de meilleures données sur ce marché.

Accès Amérique du Nord améliorera la compétitivité des sociétés canadiennes en fournissant une aide importante au plan de l'information commerciale et des renseignements sur le marché mexicain. Le programme renforcera l'expertise sur le marché offerte par l'ambassade du Canada à Mexico et par le Bureau commercial canadien à Monterrey situé dans la région industrielle dynamique du nord du pays.

- Plus de 30 études sectorielles sur le marché mexicain ont déjà été publiées et un bon nombre d'autres sont projetées pour les grands secteurs de croissance.
- En collaboration avec les associations industrielles canadiennes, des spécialistes du commerce répondront aux nouveaux besoins des entreprises canadiennes en participant

à des séminaires spécialisés tenus dans les grands centres régionaux du pays, ou en coparrainant de tels séminaires.

- Grâce à une série d'ateliers spécialisés, les entreprises qui exportent déjà aux États-Unis et au Mexique ainsi que les nouveaux exportateurs pourront se renseigner sur

les améliorations apportées à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ainsi que sur des questions comme les règles d'origine, l'élimination accélérée des droits de douane et les nouvelles possibilités d'exportations de services dans le cadre de marchés publics.

- Des renseignements spécifiques sur les incidences sectorielles de l'ALENA seront mis à la disposition des sociétés canadiennes, afin de leur permettre de profiter pleinement de l'Accord pour leurs exportations aux États-Unis et au Mexique.

Accès

Amérique du Nord

améliorera

la compétitivité

des sociétés

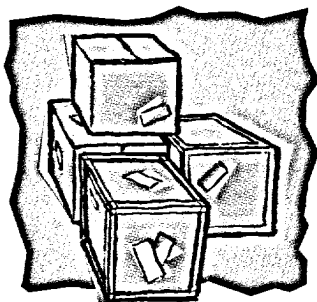
canadiennes

NEMEX

Les gens d'affaires canadiens savent que rien ne peut remplacer l'expérience pratique d'un marché étranger. Seule la présence sur un marché permet véritablement de comprendre les facteurs parfois subtils du succès ou de l'échec.

Nouveaux exportateurs au Mexique (NEMEX) est un programme de formation à l'exportation conçu pour donner aux sociétés canadiennes qui veulent percer le marché mexicain les connaissances dont elles ont besoin pour mieux réussir sur ce marché.

NEMEX s'inspire du programme très réussi NEEF (Nouveaux exportateurs aux États frontaliers) établi il y a plusieurs années déjà pour le marché américain.



Ce programme d'éducation à l'expansion du commerce, mené en coopération avec la Tribune d'étude de la formation en matière de commerce international (TEFCI), comprend une formation intensive au Canada sur les mécanismes du marché, suivie d'une visite au Mexique pour familiariser les exportateurs canadiens avec le pays et ses pratiques commerciales. Les participants visiteront d'importantes villes mexicaines pour voir concrètement comment on y mène des affaires. Les coûts de la visite seront partagés entre AECEC et les participants. Chaque visite, qui durera probablement de trois à quatre jours, regroupera de 15 à 20 nouveaux exportateurs. Le nombre des participants et l'itinéraire de chaque visite seront toutefois déterminés par les besoins des sociétés canadiennes et par leurs intérêts commerciaux.

Comme le Mexique pose des défis particuliers, les participants au programme NEMEX devraient avoir déjà réussi aux États-Unis ou sur un autre marché étranger avant de tenter de se lancer au Mexique.

PROGRAMME ÉLARGI DE FOIRES ET DE MISSIONS COMMERCIALES

Le succès de la commercialisation dépend, en dernier ressort, des contacts interpersonnels. Accès Amérique du Nord comprend aussi un programme élargi de foires et de missions commerciales au Mexique pour donner aux sociétés canadiennes des possibilités supplémentaires d'établir des contacts personnels avec des clients et des partenaires éventuels. Le programme vise à rehausser l'image de la compétitivité canadienne au Mexique et à appuyer les efforts de commercialisation de nos exportateurs.

En association avec les provinces et l'industrie canadienne, AECEC élargira et améliorera son programme de promotion du commerce pour y inclure chaque année plus de 25 foires commerciales mexicaines spécialisées.

AECEC et ses partenaires au sein de l'industrie canadienne continueront aussi à organiser chaque année une foire canadienne sur le modèle d'Expo Canada 92, qui a connu un grand succès à Monterrey. Plus de 400 sociétés devraient participer à Expo Canada 94, qui se tiendra du 21 au 24 mars à Mexico.

En outre, des missions sectorielles composées de représentants de petites et moyennes entreprises seront organisées en mettant l'accent sur les grands secteurs d'intérêt, notamment :

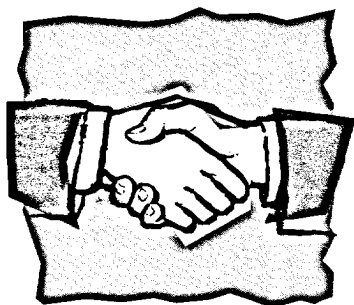
- les technologies de l'information,
- les industries de l'environnement,
- le matériel et les services de transport,
- le génie, la construction et autres services connexes,
- l'agro-alimentaire, et
- les industries des ressources.

On envisage aussi de parrainer des missions commerciales canadiennes dans des villes frontalières américaines ainsi que des foires commerciales axées sur les coentreprises avec des partenaires américains et mexicains. En rencontrant des gens d'affaires américains et mexicains, les sociétés canadiennes pourront établir des relations qui pourraient déboucher sur des opérations commerciales en Amérique du Nord et dans d'autres régions du monde.

DÉVELOPPEMENT DE L'INVESTISSEMENT

L'accès au capital est l'un des défis qui se posent aux sociétés canadiennes désireuses d'exploiter le grand marché nord-américain. Il se peut que les petites et moyennes entreprises n'aient pas les ressources internes requises pour financer leur expansion.

Grâce à diverses initiatives de liaison et de jumelage, le Programme de partenariats financiers canadiens avec le Mexique aidera nos sociétés à conclure des alliances stratégiques et à trouver des partenaires financiers mexicains dans des secteurs clés.



Des ateliers organisés au Canada et au Mexique expliqueront aux participants des deux pays les aspects pratiques pour établir et maintenir de bons partenariats financiers. Des stands d'information aux foires commerciales mexicaines permettront de renseigner les firmes mexicaines sur le climat de l'investissement au Canada et sur les possibilités d'investissement qu'offre le Canada.

En outre, des séances de liaison et de jumelage permettront de présenter des entreprises canadiennes, par exemple dans les secteurs stratégiques de haute technologie, à d'éventuels partenaires financiers américains et mexicains.

CENTRE CANADIEN DES AFFAIRES À MEXICO

Les gens d'affaires canadiens ont mentionné le besoin de regrouper en un seul point tous les services qui leur sont offerts au Mexique. Ce centre de service unifié leur permettrait de rencontrer leurs homologues mexicains, de tenir des séances de formation ou de faire des présentations commerciales à des auditoires plus importants. La création du Centre canadien des affaires à Mexico (CCAM) répond à ce besoin.

Le Centre deviendra une composante clé du programme canadien d'expansion du commerce au Mexique. Sa création suit l'inauguration, en février 1993, du nouveau Bureau commercial canadien à Monterrey.

Dès son achèvement, au début de 1994, le Centre offrira un large éventail de services aux sociétés canadiennes intéressées par le Mexique, par exemple :

- des salles de réunion et des installations pour les séminaires;
- un lieu d'exposition pour les sociétés à titre individuel, les groupes de sociétés et les associations industrielles;
- l'accès à des bureaux temporaires et à une bibliothèque commerciale;
- un soutien commercial et des moyens de communication avec le Canada;
- des services de traduction sur place.

Le Centre sera exploité en association avec l'industrie canadienne, selon la formule du recouvrement des coûts.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les initiatives projetées dans le cadre du programme Accès Amérique du Nord, ou sur les activités prévues, communiquez avec le Centre du commerce international de votre région, ou avec InfoEx aux numéros suivants :

Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376

Tél. (Ottawa et région) : (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

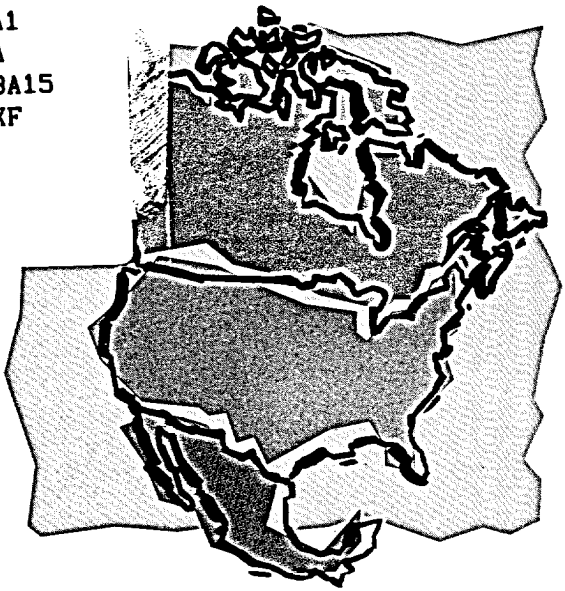
Accès Amérique du Nord est coordonné par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Industrie et Sciences Canada (ISC) et d'autres ministères du gouvernement, en association avec le secteur privé.



Gouvernement du Canada Government of Canada

b2519100(E)
.b2519112(F)

doc
CA1
EA
93A15
EXF



ACCESS NORTH AMERICA

Dept. of Int.
Affairs

DEC 9 1983



LIBRARY
1000

PROGRAM OVERVIEW

Canada

A UNIQUE OPPORTUNITY FOR CANADIAN BUSINESS

Are you looking to expand your business through export sales, or through the establishment of new partners in the broader North American market? If you are, you can take advantage of Access North America. This new federal government initiative, undertaken in co-operation with the private sector, is designed to help Canadian firms capitalize on growing opportunities in the North American marketplace.

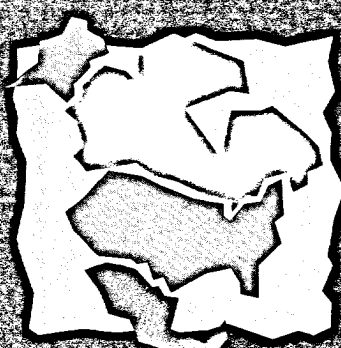
North America, encompassing Canada, the United States and Mexico, is rapidly becoming a single, integrated market. With a population totalling some 360 million people, it is also the largest, most prosperous and most dynamic market in the world.

Access North America will build on the increased opportunities for Canadian companies to do business in the United States and Mexico as a result

of the North American Free Trade Agreement (NAFTA), which is scheduled to come into force in January 1994.

This new trading arrangement also presents Canadian entrepreneurs with exciting

opportunities in Mexico. The Mexican economy has entered an especially dynamic phase. As a result of sweeping social and economic changes, measures have been taken to lower inflation, liberalize trade and investment, and reduce the regulatory burden on business. Economic growth, in turn, has spurred demand for Canada's world-renowned expertise in areas such as information technologies, environmental industries, transportation equipment and services, agri-food, resource industries, engineering, construction and other services.



A NEW SOURCE OF GUIDANCE FOR CANADIAN BUSINESS

The Access North America initiative helps Canadian business take advantage of these expanding opportunities. The program consists of six key elements:

- export advice and counselling,
- better business and market intelligence,
- the NEWMEX (New Exporters to Mexico) program,
- an expanded trade fairs and missions program,
- investment development and partnering initiatives, and
- the Canadian Business Centre in Mexico City.

Each of these six components is briefly described below.

EXPORT ADVICE AND COUNSELLING

Mexico offers promising new opportunities for Canadian business. However, the legal and regulatory framework, business practices, language and culture of this new market can present challenges, particularly for small- and medium-sized Canadian firms.

Access North America is designed to provide Canadian firms with the tools and counselling they need to succeed. It will provide small- and medium-sized enterprises with advice on how to pursue emerging opportunities in key sectors of the U.S. as well as in the dynamic Mexican market.

In support of this objective, the Government will collaborate with the private sector to present a broad program of seminars and workshops across Canada.

External Affairs and International Trade Canada (EAITC), in co-operation with Industry and Science Canada (ISC), provincial trade officials and industry associations, will provide Canadian companies with the information and tools they need to achieve success in Mexico.

43-266-287(e)
43-266-288(f) 2519112

BUSINESS AND MARKET INTELLIGENCE

In the past, finding meaningful business and market intelligence about the Mexican economy has been difficult. Mexico has moved toward more open trade and investment relations with other countries. As a result, there is a need for enhanced market information.

Access North America will give Canadian companies a competitive advantage in the Mexican market by providing extensive business and market intelligence support. The program will strengthen the market expertise available at the Canadian Embassy in Mexico City and the Trade Office in Monterrey, located in Mexico's thriving northern industrial heartland.

- Over 30 sector-specific market studies are already available for the Mexican market and many more are planned for key growth sectors.
- In collaboration with Canadian industry associations, trade specialists will respond to the changing needs of Canadian business by participating in, or co-sponsoring, sector-specific seminars in regional centres across Canada.

Access North America will give Canadian companies a competitive advantage in the Mexican market

- Specific workshops will help both new and experienced exporters to the U.S. and Mexico understand the improvements to the Canada-U.S. Free Trade Agreement through the NAFTA, and

in areas such as rules of origin, accelerated tariff elimination, and new service export opportunities in government procurement.

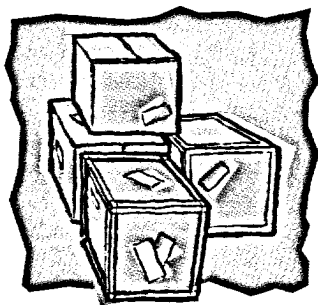
- Sector-specific information on the implications of the NAFTA will be made available to Canadian firms, to help ensure that their exports to the U.S. and Mexico benefit fully from the Agreement.

NEWMEX

Canadian business people know that there is no substitute for first-hand experience in a foreign market. Only by being in a market can you truly understand the sometimes subtle factors that determine success or failure.

New Exporters to Mexico (NEWMEX) is an export training program designed to provide Canadian firms new to the Mexican market with the knowledge they need to become more successful in that market.

NEWMEX is modelled on the highly successful New Exporters to Border States (NEBS) program established a number of years ago for the U.S. marketplace.



NEWMEX is an educational trade development program carried out in co-operation with the Forum for International Trade Training (FITT). It consists of intensive market-related training in Canada, followed by a trade mission to introduce Canadian exporters to Mexico and its business culture. Mission members will travel to major Mexican cities to learn first-hand how to develop business there. Costs incurred during this trip will be shared between EAITC and mission participants. Each mission will likely be three to four days in length, and consist of 15-20 new exporters. The number of companies and the itinerary for each mission will be determined by the needs of the Canadian companies and their business interests.

Since Mexico presents unique challenges, NEWMEX participants should already be exporting successfully to the U.S. or elsewhere before attempting to pursue a Mexican business venture.

EXPANDED TRADE FAIRS AND MISSIONS

Successful marketing ultimately depends on person-to-person contact. Access North America also includes an expanded program of trade fairs and missions to Mexico, offering Canadian firms additional opportunities to make personal contact with potential customers and business partners. The program is designed to heighten the image of Canadian competitiveness in Mexico and help exporters in their marketing efforts there.

In partnership with the provinces and Canadian industry, EAITC will expand and enhance its trade promotion program to include more than 25 specialized Mexican trade fairs annually.

EAITC and its partners in Canadian industry will also continue to mount an annual solo show similar to the highly successful Canada Expo '92 held in Monterrey. In fact, over 400 companies are expected to participate in Canada Expo '94, scheduled for March 21 to 24 in Mexico City.

In addition, sectoral missions of small- and medium-sized companies will be organized with emphasis on key sectors of interest, including:

- information technologies,
- environmental industries,
- transportation equipment and services,
- engineering, construction and other services,
- agri-food, and
- resource industries.

Consideration is also being given to sponsorship of Canadian trade missions to U.S. border cities and trade shows that focus on joint U.S.-Mexican business ventures. Meeting their U.S. and Mexican counterparts will enable Canadian firms to establish relationships that could lead to commercial ventures in North America as well as in other parts of the world.

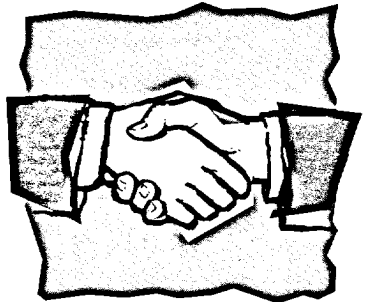
INVESTMENT DEVELOPMENT

Access to capital is one of the challenges Canadian companies face in expanding into the broader North American market. Small- and medium-sized firms, in particular, may require additional internal resources to fund expansion.

The Canadian Investment Partners for Mexico Program will help Canadian companies identify Mexican strategic alliances and investment partners in key sectors, through a series of matchmaking initiatives.

Workshops in Canada and Mexico will expose Canadian and Mexican firms to the practical aspects of establishing and operating successful investment partnerships.

Information booths at Mexican trade fairs will inform Mexican firms about Canada's investment environment and specific Canadian investment opportunities.



Matchmaking sessions will also be used to introduce Canadian firms, such as those in strategic high-tech sectors, to potential U.S. and Mexican investment partners.

CANADIAN BUSINESS CENTRE IN MEXICO CITY

Canadian business people have expressed a need for a "one-stop shop" in Mexico where they can meet with their Mexican counterparts, hold training sessions or make sales presentations to larger audiences. The Canadian Business Centre in Mexico City (CBCM) is being established to meet this need.

The Centre will be a key component of Canada's trade development program in Mexico. Its creation follows the official opening in February 1993 of the new Canadian Trade Office in Monterrey.

When completed in early 1994, the Centre will offer Canadian firms interested in Mexico a wide range of services, including:

- meeting space and seminar facilities,
- exhibit space for individuals and groups of companies, as well as industry associations,
- access to temporary offices and a business library,
- business support and communications to Canada, and
- translation services on site.

The Centre will operate on a cost-recovery basis, in partnership with Canadian industry.

Further details on the activities to be undertaken by the Access North America program and upcoming events are available from your local International Trade Centre or from InfoEx:

Tel (toll free): 1-800-267-8376
Tel (Ottawa area): (613) 944-4000
Fax: (613) 996-9709

Access North America is offered by External Affairs and International Trade Canada, Industry and Science Canada, and other government departments in partnership with the private sector.



Government of Canada Gouvernement du Canada