

tisseurs étrangers peuvent cependant posséder jusqu'à 100 pour 100 des installations d'entreposage, de distribution, de transformation et de commercialisation ainsi que des installations d'aquaculture.

Toute une série de *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*, normes officielles, réglementent l'industrie de la pêche. Celles-ci sont émises en vertu de la *Ley de Pesca y su Reglamento*, Loi sur les pêches et son règlement. Il y a des *NOM* distinctes pour la pêche du thon, de la sardine, des coquillages, des ormeaux, du homard, des oursins de mer et des pieuvres. Plusieurs normes additionnelles concernent la dimension sanitaire des produits du poisson alors que d'autres réglementent les zones de pêche.

Le gouvernement du Mexique réglemente également la sécurité des produits alimentaires vendus au public en vertu de la *Ley General de Salud*, Loi générale sur la santé. Tous les poissons et les produits de la mer, qu'ils soient frais, congelés ou en conserve, doivent respecter la réglementation sanitaire sur les aliments gérée par le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la santé. Cette réglementation peut s'avérer complexe et fait l'objet de modifications fréquentes. En règle générale, il incombe à l'importateur de veiller à ce que les exigences sanitaires soient respectées et à ce que tous les permis nécessaires aient été délivrés. L'exportateur doit par contre l'aider afin de s'assurer qu'il dispose bien de toute la documentation voulue.

## LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Même si les importations en provenance du Canada ont augmenté, les produits canadiens du poisson ne sont pas bien connus sur le marché mexicain. L'idée générale qu'on a du Canada comme pays propre a donné une image favorable aux produits du poisson mais les gens connaissent

encore mal les marques des produits. Lors d'entrevues récentes, la seule marque de commerce canadienne que les distributeurs et les commerçants citaient couramment étaient les sardines Brunswick et le saumon Ice Capy. On a à l'occasion mentionné les marques *Mex-Can* et *Wood Bay*. Malgré cela, le Canada prétend détenir environ dix pour cent du marché de l'importation, ce qui est mieux que pour la plupart des autres produits alimentaires.

Les sociétés canadiennes qui ont réussi au Mexique disent couramment qu'il est indispensable de se donner de la visibilité sur le marché pour réussir. Certaines développent des relations avec des agents mexicains. D'autres ont conclu que la constitution de partenariats avec des Mexicains est une façon efficace de venir à bout des barrières culturelles et linguistiques. D'autres sociétés disent que pour réussir à s'implanter solidement sur le marché, il faut avoir un bureau de représentation ou une filiale mexicaine.

Avec un partenariat ou une coentreprise, le partenaire canadien fournit le plus souvent la technologie, le savoir-faire en gestion et les capitaux. Le partenaire mexicain apporte sa connaissance du marché et son accès à celui-ci, ainsi qu'une main-d'œuvre locale pour conférer une valeur ajoutée au produit. Ce type de partenariat présente un intérêt particulier pour les sociétés locales parce que les capitaux sont rares et coûteux au Mexique.

Dans le cas du poisson frais, la meilleure approche du marché consiste à s'adresser aux commerçants de *La Nueva Viga* à Mexico. Certains disent qu'ils doutent des capacités des fournisseurs canadiens car certains d'entre eux n'ont pas réussi à livrer en quantité suffisante les produits qu'ils annoncent dans leurs documents de promotion.

Les exportateurs éventuels devraient également être en mesure de garantir aux acheteurs qu'ils les provision-

neront de façon fiable. Il est également indispensable sur ce marché très concurrentiel d'être capable d'adapter ses prix. Même si les produits canadiens semblent être bien reçus dans les créneaux supérieurs du marché, une qualité élevée accompagnée d'un prix raisonnable est une combinaison très efficace.

Les fournisseurs canadiens devraient s'adresser aux principaux distributeurs et importateurs. On peut obtenir une liste de ceux-ci auprès des associations industrielles. La *Cámara Nacional de la Industria Pesquera (Canainpes)*, Chambre nationale de l'industrie de la pêche, représente la plupart des gros producteurs. La *Sociedad Nacional de Introdutores y Distribuidores de Pescados y Mariscos*, Association des distributeurs de pêche et de produits de la mer représente 420 distributeurs et grossistes dont la plupart sont présents à *La Nueva Viga*. La *Cámara Nacional de la Industria de Conservas Alimenticias*, Chambre nationale de l'industrie de la conserve, représente le secteur de la transformation alimentaire qui comprend les entreprises de transformations de poisson.

Un grand nombre de sociétés trouvent leurs partenaires locaux en participant à des foires commerciales. L'ambassade du Canada au Mexique et les consulats de Monterrey et de Guadalajara peuvent aider les sociétés canadiennes qui ont préparé des stratégies d'exportation.

## CONTACTS IMPORTANTS

### CANADA

#### Gouvernement canadien

#### Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)

Le MAÉCI est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour