

# POUR MIEUX CONNAÎTRE BANCOMEXT

Les sociétés canadiennes désireuses de faire des affaires au Mexique auraient intérêt à se mettre en contact avec l'un des trois bureaux que possède au Canada la *Bancomext* (Banco Nacional de Comercio Exterior). Cette institution, dont les fonctions cumulent celles de notre Société pour l'expansion des exportations et, dans une certaine mesure, celles des sections commerciales de nos ambassades et consulats, a pignon sur rue à Montréal, Toronto et Vancouver.

La *Bancomext* est à la fois une institution financière publique et une banque de développement. Fondée en 1937, elle a pour mandat principal de promouvoir les exportations des secteurs non pétroliers, d'attirer le capital étranger au Mexique et de financer les échanges internationaux.

Sa mission l'amène donc surtout à se mettre au service des entreprises mexicaines qui cherchent à s'implanter ailleurs dans le monde et des intervenants étrangers qui désirent importer des produits du Mexique ou y investir. Comme la promotion compte pour beaucoup dans les tâches de ses bureaux à l'étranger, la *Bancomext* accepte volontiers d'informer et de conseiller les exportateurs qui veulent mieux connaître les pratiques commerciales mexicaines.

« La promotion est la responsabilité primordiale des bureaux établis à l'étranger, nous dit Mme Marcela Orozco, attachée commerciale en poste à Montréal. Nous faisons souvent office de courtiers, en présentant des intervenants les uns aux autres. À l'investisseur canadien qui se cherche un partenaire, nous pouvons fournir une liste de personnes oeuvrant dans le même domaine. Nous disposons d'une grande bibliothèque et d'une excellente banque de données. Nos bureaux sont disséminés dans tout le Mexique. Quand on s'adresse à nous pour trouver un associé à Tijuana ou à Michoacan, nous pouvons communiquer avec notre bureau local et donner des renseignements utiles à notre interlocuteur canadien. »

La *Bancomext* travaille en étroite collaboration avec le SECOFI, responsable des affaires commerciales à l'ambassade du Mexique (voir **Accès**, numéro de septembre 1994). Son personnel par-

ticipe à maints séminaires, foires et conférences, en plus d'entretenir des relations avec les chambres de commerce, les associations sectorielles et les entreprises.

La Banque organise également des missions au Canada et, à l'occasion, invite des gens d'affaires canadiens à séjourner au Mexique, lorsqu'elle a pu cerner une utile convergence d'intérêts. « Nous achetons les billets et formons les groupes, puis prévoyons les itinéraires et aidons à organiser des rencontres. Ceux qui participent à de tels événements ne doivent déboursier que leurs frais d'hébergement et de nourriture. »

Inversement, la *Bancomext* a aussi organisé la visite récente d'un groupe venu de Monterrey pour assister à une foire multisectorielle à Montréal. « Ce genre d'événement nous donne beaucoup de travail, car nous devons nous assurer de tenir compte des intérêts de chacun et veiller à ce que tous aient une bonne raison d'être du nombre. »

La *Bancomext* joue un rôle de premier plan en sa qualité de mandataire financier du gouvernement mexicain dans les marchés étrangers, ce qui l'amène à participer aux négociations entre des intervenants du secteur privé et des organismes publics. Elle dispose de lignes de crédit auprès des plus importantes institutions financières internationales, de banques commerciales, d'organismes gouvernementaux d'import-export de pays industrialisés et d'institutions comme la Banque mondiale.

Dans le cadre de ses attributions de conseiller, la *Bancomext* se tient au courant du potentiel d'exportation du Mexique, en notant l'apparition de nouveaux exportateurs et la présence d'entreprises aptes à répondre efficacement à la demande étrangère. Elle offre également des conseils en matière technique, commerciale, financière et juridique, afin que les intervenants mexicains puissent adapter leurs produits aux exigences internationales. Elle peut dispenser, sur demande, une gamme de services de consultation aux entreprises et particuliers désireux de faire des affaires ou d'investir fructueusement au Mexique.

Les systèmes d'information de la *Bancomext* sont alimentés par tous ses bureaux et par les délégations commer-

ciales mexicaines. La Banque elle-même possède des établissements dans toutes les grandes villes européennes et à certains endroits en Asie et en Amérique latine - ce qui la dote d'un réseau d'information véritablement mondial. Elle produit diverses publications et distribue des documents préparés par les gouvernements mexicain et canadien sur des aspects particuliers du commerce entre les deux pays. On peut les obtenir gratuitement auprès de son bureau le plus rapproché (voir l'encadré ci-dessous).

Mme Orozco recommande également un répertoire intitulé **Trade Directory of Mexico**, qui est publié annuellement et contient un sommaire de plus de 4 000 sociétés mexicaines; on y mentionne la taille de chacune, ses effectifs, la gamme de ses exportations et importations ainsi qu'une liste récente de personnes-ressources. Le lecteur y trouvera également des renseignements sur les programmes d'aide gouvernementaux, sur les crédits-acheteurs et sur les établissements financiers desservant le secteur de l'import-export, de même qu'un guide où les produits sont classés selon leur numéro tarifaire harmonisé et où l'on verra quantité d'autres renseignements utiles. On peut s'informer des modalités de commande en composant le 1-800-835-7480 (chaque exemplaire coûte 70 \$ US, plus 15 \$ US pour la manutention et l'expédition).

Mme Orozco, qui est en poste au Canada depuis trois ans, estime que la présence ici de la *Bancomext* et la convergence accélérée des intérêts canado-mexicains depuis la signature de l'ALENA ont beaucoup favorisé la compréhension. « Quand je suis arrivée ici, les gens manifestaient un certain scepticisme à l'endroit du Mexique, se rappelle-t-elle. Depuis, je constate que la perception que l'on a du Mexique se modifie — mais lentement —, que les Canadiens le voient sous un jour nouveau. J'aime beaucoup le Canada, et tous nous apprenons à mieux nous connaître. »

Les demandes télécopiées doivent être adressées au (514) 287-1844 (Montréal), au (416) 867-1487 (Toronto) ou au (604) 682-1355 (Vancouver).

# Une première exposition au CCAM

Le Centre canadien des affaires à Mexico (CCAM) a ouvert ses portes le 21 septembre dernier, en présentant un salon organisé par l'industrie touristique.

Dix entreprises, venant principalement de l'Ouest canadien, sont venues proposer au marché mexicain naissant des vacances d'hiver, en particulier des forfaits de ski. Au moyen d'exposés, de réunions et de contacts au Mexique, leurs représentants se sont efforcés de montrer à leurs homologues comment mettre en marché le Canada comme destination de vacances de neige.

Les Mexicains de classe moyenne, de plus en plus nombreux, passent leurs vacances dans des pays plus lointains que les destinations traditionnelles (Amérique latine, Espagne et États-Unis). Leur pays est en effet un lieu touristique très attrayant, avec ses plages, son architecture coloniale et ses sites historiques d'anciennes civilisations, mais il ne dispose pas d'installations de sports d'hiver. Les responsables de la promotion du tourisme dans l'Ouest canadien ont vu là un créneau important qu'ils se sont empressés d'occuper.

Dès sa première manifestation, le CCAM s'est avéré un lieu de rencontre par excellence pour ses clients. Il est établi dans le quartier de Polanco, près de l'ambassade du Canada. Grâce à la souplesse d'utilisation et à la diversité des locaux disponibles, l'industrie touristique a réussi à se mettre en valeur dans un cadre agréable et de manière productive.

Le personnel est conscient que le Centre changera de visage toutes les



CANADIAN BUSINESS CENTRE  
CENTRO CANADIENSE DE NEGOCIOS  
CENTRE D'AFFAIRES CANADIEN

deux semaines, puisque chaque secteur utilisera les lieux à sa façon. Les affiches et les diapositives multicolores des plus

beaux lieux touristiques lui ont donné vie lors de cette activité inaugurale et ont contribué à la promotion de la destination Canada dans le marché mexicain.

Le CCAM accueillera cet automne et au début de l'hiver plusieurs salons de produits alimentaires de l'Est, de l'Ouest et du Canada central.

## Documents de référence

Dans le cadre du programme Accès Amérique du Nord, Industrie Canada a préparé une série de brochures sur différents secteurs dans le but d'aider les entreprises à tirer profit des débouchés qu'offre l'ALENA.

Chaque brochure contient des renseignements sur les taux de droits, le calendrier de leur élimination graduelle et les règles d'origine s'appliquant à chaque produit. On y donne aussi un aperçu du secteur dans l'ensemble de l'Amérique du Nord, et chacune examine les débouchés commerciaux potentiels au Mexique ainsi que d'autres sujets pouvant intéresser les fabricants et les distributeurs du secteur.

On peut se procurer les brochures en anglais ou en français par télécopieur au (613) 952-0540. Leurs textes sont également accessibles par le réseau Internet (debra.dgbt.doc.ca) ou sur disquette par le Bureau d'information sur l'ALENA, Industrie Canada, 5<sup>e</sup> étage, tour est, 235, rue Queen, Ottawa K1A 0H5.

## NOUVELLES RÈGLES D'HOMOLOGATION

Le ministère mexicain du Commerce (SECOFI) a annoncé de nouvelles règles d'homologation des produits destinés à la vente.

Tous les produits qui doivent être conformes aux normes devront être homologués par un organisme accrédité (par le gouvernement mexicain) ou par la Dirección General de Normas (DGN), qui relève du SECOFI.

Le gouvernement est en train d'accréditer quelque 200 organismes qui seront chargés de l'homologation; certains produits à l'égard desquels aucun organisme n'a encore été accrédité doivent donc être homologués par la DGN. Le processus d'homologation com-

porte les étapes suivantes : l'échantillonnage, la mise à l'essai ou l'obtention d'un certificat d'assurance qualité.

Les nouvelles règles sont décrites dans un document du SECOFI, intitulé **Notice of Official Certification Policy for Products Subject to Compliance with Mexican Official Standards** (Avis relatif à la politique d'homologation officielle des produits qui doivent être conformes aux normes officielles du Mexique). Ce document est disponible en anglais auprès du Conseil canadien des normes, à Ottawa [tél. : (613) 238-3222; fax : (613) 995-4564].

### Les partenariats - suite de la page I

en plus prisée au Mexique, où le franchiseur, comme partout ailleurs, garde ses droits contractuels sur les produits, les services et les marques de commerce. La plupart des franchises qui font actuellement de bonnes affaires au Mexique sont des entreprises de restauration rapide ou des établissements hôte-

liers, mais de nouvelles lois sur la propriété industrielle pourraient favoriser la croissance du franchisage dans d'autres secteurs.

Un partenariat bien structuré et adapté aux besoins peut se révéler très profitable aux deux parties, car chaque entreprise peut alors tirer le meilleur parti de ses points forts. Lorsque deux sociétés forment une alliance solide, elles partagent les risques et augmentent leurs

compétences respectives. L'échange constructif qui en découle peut permettre à chacune d'explorer de nouveaux domaines et de nouveaux marchés.

Pour de plus amples renseignements sur le partenariat, le lecteur est prié de consulter la publication **Canada-Mexique : Partenariat pour la réussite**, excellente introduction au commerce avec le Mexique. Téléphonnez au (613) 231-2727.