

## EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

Exportation et développement Canada (EDC) est une société de la Couronne qui fournit des services de financement commercial et de



gestion des risques aux exportateurs et aux investisseurs canadiens. EDC aide à évaluer le potentiel à long terme et à gérer la complexité croissante de l'exportation. Au Mexique, EDC a aidé 420 exportateurs et investisseurs canadiens, en 2005, avec des services s'élevant à 1,7 milliard de dollars. Presque 90 % des clients d'EDC sont des petites entreprises. Les services financiers d'EDC comprennent l'assurance-crédit, le cautionnement et les garanties, l'assurance de risque politique, les prêts directs aux acheteurs et les lignes de crédit dans d'autres pays pour inciter les acheteurs « à accorder une préférence aux produits canadiens ». EDC fournit également des arrangements de financement avec droit de recours limité et des actions concertées pour des projets qui nécessitent un crédit-bail à long terme et une participation au capital social.

Pour plus d'information, consultez : [www.edc.ca](http://www.edc.ca).

### ACDI-PCI

Depuis 1960, le Canada a fourni une contribution de plus de 100 millions de dollars en aide au développement au Mexique. Parmi les partenaires canadiens actifs au chapitre de la coopération et du développement, on retrouve le Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (PCI de l'ACDI). Le but principal des projets du PCI de l'ACDI est d'encourager le développement industriel et technologique des pays admissibles par le biais de la promotion du transfert des technologies, de la formation technique et, particulièrement, d'alliances stratégiques entre les entreprises canadiennes et locales. En tout temps, le programme compte 20 projets actifs dans différentes régions du Mexique. Parmi ceux-ci se trouve l'engagement de 600 000 \$ du PCI de l'ACDI et des partenaires du secteur privé aux fins d'un projet d'approvisionnement en eau libre dans la région du Bas Rio Bravo, dans le nord du Mexique, et l'engagement de 350 000 \$ du PCI de l'ACDI pour une étude de faisabilité, en 2005, en vue de transformer un dépotoir en installation d'énergie verte dans la ville nordique de Matamoros.

Pour plus d'information, consultez : [www.acdi-cida.gc.ca/inc](http://www.acdi-cida.gc.ca/inc).

## RESSOURCES AU CANADA ET AU MEXIQUE

### Ressources au Mexique

Ambassade du Canada au Mexique  
[mexico.commerce@international.gc.ca](mailto:mexico.commerce@international.gc.ca)

Consulat du Canada à Monterrey  
[monterrey@international.gc.ca](mailto:monterrey@international.gc.ca)

Consulat du Canada à Guadalajara  
[gjara@international.gc.ca](mailto:gjara@international.gc.ca)

Bureaux d'Exportation et développement Canada au Mexique

Mexico • [dfortney@edc.ca](mailto:dfortney@edc.ca)

Monterrey • [nelizondo@edc.ca](mailto:nelizondo@edc.ca)

## DONNÉES SUR L'IMPORT-EXPORT

### Données sur le Canada et le Mexique

Exportations vers le Mexique : 3,24 milliards de dollars (estimation de 2005); 2,99 milliards de dollars (2004)

Importations en provenance du Mexique : 14,6 milliards de dollars (estimation de 2005); 13,4 milliards de dollars (2004)

Investissement direct canadien au Mexique : 2,8 milliards de dollars (2004)

Investissement direct mexicain au Canada : 427 millions de dollars (2004)

Visiteurs canadiens : 754 000 (2004)

Visiteurs mexicains : 169 000 (2004)

Immigration au Canada : 2258 (estimation de 2004); 1754 (2003)

### Données sur le Mexique

Population : 106 451 679 (2005)

Villes (Capitale) Mexico – 20 millions d'habitants (région métropolitaine)

Guadalajara – 4 millions d'habitants (région métropolitaine)

Monterrey – 3,15 millions d'habitants (région métropolitaine)

Superficie totale : 1 972 550 km<sup>2</sup>



THE CANADIAN TRADE COMMISSIONER SERVICE  
LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

### Ressources au Canada

Commerce international Canada – Direction du Mexique  
[war@international.gc.ca](mailto:war@international.gc.ca)

### Site Web pertinents

Ambassade du Mexique au Canada • [www.embamexcan.com](http://www.embamexcan.com)

Ambassade du Canada au Mexique • [www.canada.org.mx](http://www.canada.org.mx)

Service des délégués commerciaux du Canada  
[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

Accès à des renseignements propres au pays, y compris des centaines d'études et de profils de marché.

Équipe Canada inc • [www.exportsource.gc.ca](http://www.exportsource.gc.ca)

Une importante source d'information pour aider les entreprises à se préparer pour des occasions d'exportation.

## Trouver un créneau dans les marchés étrangers

De jour en jour, les enjeux semblent plus élevés et la concurrence plus féroce dans les marchés mondiaux. À certains niveaux, c'est peut-être le cas; cependant, partout dans le monde, des marchés lucratifs recèlent une multitude de possibilités pour les produits et services des entreprises canadiennes. Il s'agit de trouver un créneau.

*Concevoir des produits ou services spécialisés ou concentrer leurs efforts sur un marché négligé peut permettre aux entreprises canadiennes, quelle que soit leur taille, de se doter d'avantages concurrentiels distincts.*

Le mot créneau désigne un endroit, un emploi ou une activité auxquels une personne ou une chose convient parfaitement. Ce terme a été adopté en marketing pour décrire des produits ou des services très spécialisés. Il désigne également des marchés très ciblés pour ces produits et services.

Par exemple, une entreprise canadienne qui conçoit et fabrique des cellules photovoltaïques portables qui emmagasinent l'énergie solaire n'offre pas un produit de consommation de masse que l'on peut acheter dans un grand magasin. Elle fabrique un produit à la fine pointe de la technologie dans le domaine des énergies renouvelables, qui est recherché dans certaines régions où les sources d'énergie de remplacement ou renouvelables sont devenues une nécessité.

Ce produit est également précieux dans des milieux éloignés qui ont besoin d'une source d'alimentation en énergie. L'entreprise a trouvé un créneau, peu convoité parce qu'il semble trop petit. Mais si elle décide de rechercher des clients potentiels à l'échelle de la planète, ses affaires peuvent prendre une tournure très lucrative.

Le marketing de créneau est une stratégie intéressante pour les entreprises canadiennes qui exportent ou envisagent de le faire. Les grandes sociétés canadiennes sont souvent appelées, de par leur taille et leurs ressources, à jouer un rôle secondaire par rapport aux firmes étrangères. Le fait d'offrir un meilleur service, des produits de qualité supérieure et des prix concurrentiels peut compenser en partie ce désavantage. Il n'en demeure pas moins qu'il est difficile d'affronter la concurrence dans l'arène mondiale.

Concevoir des produits ou services spécialisés ou concentrer leurs efforts sur un marché négligé peut permettre aux entreprises canadiennes, quelle que soit leur taille, de se doter d'avantages concurrentiels distincts. Une firme du secteur technologique qui se spécialise dans les

logiciels de gestion d'entreprise pourrait être engloutie par une foule de concurrents offrant le même genre de produit. Cependant, l'entreprise qui conçoit par exemple des logiciels personnalisés et économiques pour des cabinets médicaux de petite et moyenne taille peut se tailler une réputation enviable dans ce créneau.

Un cabinet d'avocats spécialisé dans l'établissement de cadres réglementaires et juridiques pourrait réussir à vendre ses services à des administrations publiques étrangères dans des pays qui sont en train d'élaborer ou de réformer leur régime de réglementation. Même si ce cabinet n'a jamais travaillé dans le pays, ses références à l'égard de projets antérieurs, sa crédibilité et son impartialité ainsi que sa spécialisation dans ce domaine particulier du droit constitueront des atouts qu'il pourra exploiter lorsqu'il vendra ses services à de nouveaux clients dans le monde entier.

Les entreprises canadiennes qui souhaitent explorer de nouveaux marchés auront intérêt à repérer des créneaux potentiels pour leurs produits et services et à se renseigner à ce sujet. Il s'agit d'un élément clé du plan d'exportation. De plus, découvrir votre créneau dans le marché mondial fera de l'exportation une expérience encore plus valorisante.

Si vous voulez rentabiliser vos projets d'exportation, conquérir de nouveaux marchés ou tout simplement commencer à exporter, communiquez avec Équipe Canada inc, votre prestataire de services à l'exportation, en composant le 1 888 811-1119 ou en consultant le site <http://exportsource.ca>.

