

Il y a deux grandes méthodes de pénétration du marché dans les secteurs de cette nature. La première est de se choisir un agent mexicain et de s'adresser directement aux clients éventuels comme les banques et les compagnies d'assurance. Une autre méthode est de créer une coentreprise avec une société mexicaine de services financiers déjà existante. Les coentreprises combinent l'accès au marché établi d'une entreprise mexicaine avec la technologie et le savoir-faire d'une entreprise canadienne.

L'élément déterminant pour choisir une des deux approches est de trouver le partenaire mexicain qui convient, puis d'instaurer des relations d'affaires. Les Mexicains aiment traiter les affaires avec les personnes qu'ils connaissent et il est essentiel de montrer qu'on veut s'implanter durablement pour pénétrer le marché. Les sociétés canadiennes qui ont réussi au Mexique sont pratiquement unanimes : il est essentiel de s'engager à long terme envers le marché, ce qui comprend évidemment l'affectation au projet des ressources financières et humaines nécessaires.

L'Ambassade du Canada au Mexique peut aider les entreprises canadiennes à trouver des agents et des partenaires éventuels. Les banques canadiennes qui sont présentes au Mexique constituent également une autre source importante de renseignements.

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Affaires étrangères et Commerce international Canada (AÉCIC) est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter, on commencera par s'adresser à l'**InfoCentre**, qui est en mesure de donner des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations. Ce centre aide à trouver rapidement des solutions aux problèmes d'exportation, à accéder au

réseau de renseignements commerciaux d'AÉCIC. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou
(613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
Faxlink : (613) 944-4500

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada à Mexico assure la promotion du commerce avec le Mexique. Plusieurs délégués commerciaux travaillent à l'Ambassade et celle-ci a un bureau satellite à Monterrey. Les délégués commerciaux offrent toute une gamme de services dont la mise en contact de sociétés canadiennes avec d'éventuels clients au Mexique et des conseils sur les canaux de commercialisation; ils viennent en aide aux entreprises qui souhaitent participer à des foires commerciales, les aident à trouver des entreprises mexicaines qui pourraient leur servir d'agent, compilent des renseignements de crédit et d'affaires sur d'éventuels clients étrangers.

Section des affaires commerciales

Note : Pour téléphoner à Mexico, il faut composer 0-11-52-5 devant les numéros locaux. Pour rejoindre les autres villes du Mexique, consulter la liste des indicatifs internationaux au début de votre annuaire téléphonique afin d'y trouver l'indicatif régional voulu.

Ambassade du Canada au Mexique
Schiller No. 529
Col. Polanco
Apartado Postal 105-05
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone: 724-7900
Télécopieur: 724-7982

Centre d'affaires canadien
Centro Canadiense de Negocios
Av. Ejército Nacional No. 926
Col. Polanco
11540 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 580-1176
Télécopieur : 580-4494

Consulat canadien
Edificio Kalos, Piso C-1
Local 108A
Zaragoza y Constitución
64000 Monterrey
Mexique
Téléphone : 344-3200
Télécopieur : 344-3048

Les Centres de commerce

international sont répartis à travers le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Partageant les locaux régionaux d'Industrie Canada (IC), les centres relèvent d'AÉCIC. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes à exporter, à mener à bien leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtient l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.

Le réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN)

est un système informatisé conçu par AÉCIC pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils constatent à l'étranger aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit à l'utilisateur des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 30 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-5701.

Le Service d'information commerciale fournit aux entreprises canadiennes des renseignements détaillés sur les marchés, par produits. Il aide les entreprises à tirer parti des possibilités locales, d'exportation, de transfert de technologie et de nouveaux investissements dans le domaine de la fabrication. Les sociétés canadiennes utilisent ces renseignements pour prendre leurs décisions de fabrication, de développement de produits, de commercialisation et d'élargissement des marchés. Les renseignements fournis portent sur les valeurs, le

