

Avec l'application de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), la vérification des produits peut se faire dans les trois pays, mais le Mexique dispose de quatre ans pour s'y conformer et, dans l'intervalle, les tests doivent avoir lieu au Mexique. Il n'y a que trois laboratoires mexicains accessibles aux producteurs. Les autres sont des installations relevant de producteurs mexicains.

### LES DOCUMENTS SUR L'ORIGINE

Tous les produits importés au Mexique doivent être accompagnés d'une documentation précisant leur origine. Pour les expéditions à partir du Canada, les documents exigés sont un certificat d'origine de l'ALÉNA, un certificat d'admissibilité de l'ALÉNA ou une déclaration d'origine d'un pays autre que ceux qui ont signé l'ALÉNA et répondant aux exigences du gouvernement mexicain. À cela s'ajoute que les produits peuvent être soumis à des droits compensateurs s'ils comportent des éléments provenant de certains pays d'Asie.

### L'ÉTIQUETAGE

Le décret sur l'étiquetage du 7 mars 1994 impose des exigences particulières pour les produits textiles. Comme dans le cas des autres produits, les étiquettes doivent être en espagnol, mais, dans le cas des produits textiles, elles doivent être fixées sur le produit et pas uniquement sur l'emballage.

À la fin de 1994, le gouvernement mexicain a publié une nouvelle ébauche de la réglementation sur l'étiquetage des produits textiles. Ces modifications, qui devraient entrer en vigueur au milieu de 1995, imposeront de plus que le numéro d'enregistrement fiscal de l'importateur apparaisse sur l'étiquette et que les instructions pour l'entretien du produit soient plus détaillées.

### LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Les Mexicains aiment traiter les affaires avec des gens qu'ils connaissent et ils apprécient le service après-

vente à sa juste valeur. C'est pourquoi le fait de disposer d'une présence locale au Mexique constitue un avantage concurrentiel majeur. Les sociétés canadiennes qui ont réussi sur le marché mexicain ont le plus souvent pénétré ce marché en instaurant une relation avec un agent ou un distributeur.

Certains grands fabricants de vêtements et un petit nombre de détaillants importants achètent des textiles exclusivement auprès d'agents new-yorkais, mais il n'y en a que peu à pouvoir absorber les quantités minimales qu'impose l'importation directe. C'est pourquoi les agents et les distributeurs jouent un rôle important sur le marché de l'importation. Il arrive souvent que l'agent soit un fabricant mexicain de textiles qui complète sa gamme de produits au moyen d'importations.

Un grand nombre de sociétés canadiennes ont trouvé des agents ou des distributeurs éventuels en participant à des foires commerciales, que ce soit au Mexique ou aux États-Unis. La publicité dans les publications commerciales spécialisées est un instrument efficace pour un grand nombre de produits. Si le produit qu'on veut vendre au Mexique fait appel à une nouvelle technologie, ou à d'autres types d'innovations, on peut alors envisager d'organiser des séminaires techniques pour les fabricants mexicains. C'est là une approche qui les séduit. Il y a trois grandes foires commerciales annuelles qui sont *Exintex*, à Puebla, au mois de novembre, *Expo Tela*, à Mexico, au printemps et *Expo Textil*, à Mexico, en septembre.

### CONTACTS IMPORTANTS

#### CANADA

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) 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 du MAÉCI. 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  
Fax Link : (613) 944-4500  
Babillard électronique (BÉI) :  
1-800-628-1581 ou  
(613) 944-1581

#### 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.

*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.*

#### Section des affaires commerciales 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