des cartes et des données géographiques permettant de bien cerner les limites de sa ZEE.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Même si le Canada bénéficie en général d'une réputation d'excellence technique, ses entreprises sont mal connues. Cela peut compliquer la vente de nouveaux produits et de nouveaux services. Les sociétés canadiennes qui ont réussi sur les marchés mexicains disent fréquemment que la constitution de partenariats est la façon la plus efficace de se positionner sur ce marché. Les partenariats avec des sociétés mexicaines ou des établissements de recherche constituent également une façon efficace de venir à bout des barrières culturelles et linguistiques.

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 également donner des noms de partenaires éventuels et faire les présentations.

La société pétrolière d'État

Pemex Exploración y Producción, la filiale exploration et production de *Petróleos Mexicanos (Pemex)*, la société pétrolière d'État, a son siège des opérations maritimes à Ciudad del Carmen, sur les rives du détroit de Campeche. Nombre des dirigeants régionaux de ce secteur ont manifesté un intérêt pour en apprendre davantage sur les technologies maritimes internationales. Cet intérêt est alimenté par la décentralisation prévue des procédures d'achat de *Pemex*. À titre officieux, on est d'avis que les acheteurs des régions auront le droit d'acheter directement de leurs fournisseurs après 1997. Actuellement,

une grande partie des achats passe par le service des achats de *Pemex* à Houston au Texas et doit suivre toute une série de formalités complexes.

L'Université nationale autonome du Mexique

L'*Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique, préfère traiter directement avec les sociétés étrangères au lieu de passer par des agents et des distributeurs locaux. La plupart de ses fournisseurs sont situés aux États-Unis et les ventes américaines sont facilitées par un service des achats de l'université qui se trouve à Houston au Texas. L'*UNAM* se sert essentiellement d'appels d'offres publics pour ses achats. Les spécifications sont publiées dans le *Diario Oficial*.

Les appels d'offres pour les ports de mer

Le *Coordinación General de Puertos y Marina Mercante (CGPyMM)*, Bureau général de coordination des ports et de la marine marchande, est l'organisme gouvernemental responsable de la privatisation des ports de mer. Des sociétés publiques distinctes, appelées *Administraciones de Puertos Integrales (API)*, autorités portuaires intégrées, ont déjà été créées pour chaque port. Chaque *API* attribuera des concessions pour l'exploitation de chacun de ses terminaux, sous réserve de l'approbation du gouvernement. Il s'agit de concessions globales pour l'expansion, la modernisation et l'exploitation de toutes les installations terminales. Dans la plupart des cas, la participation étrangère est limitée à 49 pour 100.

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 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 et 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

FaxLink* : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :

1 800 628-1581 ou
(613) 944-1581

Internet :

<http://www.dfait-maeci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la transmission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada peut fournir une aide précieuse aux Canadiens qui envisagent d'exporter