

On peut également citer dans cette catégorie la nouvelle voie ferrée électrifiée intercités, complètement distincte de celle de *Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, les Chemins de fer nationaux du Mexique, assurant la liaison entre les villes de León, Guanajuato et Celaya au nord de Mexico. Ce système s'appelle *Tren Regional Interurbano Guanajuato (TRIG)*, le Système de transport régional de Guanajuato. La firme Bombardier de Montréal fait partie du consortium qui construira et exploitera ce système. Les wagons seront construits au Canada.

LES SOCIÉTÉS DE CONSEIL

Le gouvernement du Mexique a lancé un projet appelé *Programa de las 100 Ciudades*, le Programme des 100 villes, en 1993 avec l'aide de la Banque mondiale. Ce programme quinquennal est conçu pour améliorer la qualité de vie dans les villes mexicaines de taille moyenne comptant entre 200 000 et un million d'habitants. Au cours des vingt-cinq prochaines années, c'est dans ces villes qu'on tentera d'attirer la population urbaine croissante du Mexique. Actuellement, pratiquement aucune d'entre elles n'est prête à soutenir une telle croissance.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Les produits d'autobus, d'autocars et de transport ferroviaire sont normalement achetés directement chez les fournisseurs par les utilisateurs. La méthode de commercialisation la plus courante est celle des visites personnelles aux acheteurs éventuels. Comme ceux-ci sont relativement peu nombreux, cela ne constitue pas un problème. Toutefois, comme il y a des barrières linguistiques et culturelles, la plupart des exportateurs canadiens sont représentés au Mexique par un agent local.

Cet agent peut faciliter la présentation et accompagner le représentant du fournisseur à des réunions avec les clients. Comme les produits de ce secteur ont tendance à être relativement complexes, leur achat nécessite bon nombre de spécifications techniques. L'agent mexicain doit donc impérativement bénéficier de l'aide du personnel technique de la maison mère.

LES FOIRES COMMERCIALES

La participation aux foires commerciales est une bonne façon pour les sociétés canadiennes de présenter de nouveaux produits et d'établir des contacts avec des agents ou des clients éventuels.

- *L'Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones, (ANPACT)*, l'Association nationale des fabricants d'autobus et d'autocars, de camions et de tracteurs et de remorques, tient son assemblée générale annuelle et une foire commerciale à Mexico, le plus souvent en mai ou en juin.
- *L'Asociación Latinoamericana de Metros y Subterráneos (ALAMYS)*, l'Association latino-américaine des métros, tient son assemblée générale annuelle à tour de rôle dans divers pays d'Amérique latine. En 1995, elle a eu lieu à Mexico.
- *L'Asociación Mexicana de Ingeniería de Transporte, (AMIT)*, l'Association mexicaine des ingénieurs du transport, organise son assemblée générale annuelle et une foire commerciale tous les deux ans.

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

Fax Link : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :

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

Internet :

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

La **Section des affaires commerciales de l'ambassade du Canada** peut fournir une aide précieuse aux Canadiens qui envisagent d'exporter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider les sociétés canadiennes à s'implanter au Mexique.

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