

Mexico

Le Centre canadien des affaires vous attend

Les Canadiens qui font des affaires sur le marché en pleine croissance de l'Amérique latine se donnent un avantage certain en faisant appel aux services du Centre canadien des affaires de Mexico.

Ouvert depuis peu, le Centre est un lieu de rencontre et d'affaires, financé par les usagers, qui donne aux sociétés canadiennes une occasion unique de pénétrer le marché mexicain.

« Depuis l'ouverture du Centre à la fin de septembre dernier, les activités n'ont pas cessé, qu'il s'agisse d'une grande foire sur le tourisme, de la promotion des produits alimentaires de l'Atlantique, du lancement d'un produit ou de la présence d'entreprises qui se servent des bureaux mis à leur disposition », explique Roger Chan, directeur du Centre.

« Au cours du premier trimestre, nous avons présenté 19 activités. Les sociétés canadiennes sont enchantées, car elles savent qu'elles peuvent compter sur les installations et les services que leur offre le Centre. »

Corel, société canadienne spécialisée dans la technologie de pointe, a choisi de lancer ses nouveaux produits Corel Draw sur le marché mexicain au Centre canadien des affaires.

Comme le déclarait Delia Schneider, directrice de la commercialisation des produits Corel en Amérique latine :

« Nous avons invité à cette occasion des distributeurs, des revendeurs, des représentants des grandes chaînes de magasins, des architectes, des concepteurs et des journalistes, pour n'en nommer que quelques-uns. Le lancement a remporté un vif succès grâce au personnel et aux installations du Centre. »

« Nous attendions 300 invités. À midi, 700 personnes avaient confirmé leur présence. La direction et le personnel du Centre ont démontré leur professionnalisme en mettant tout en oeuvre pour que tout soit prêt à temps pour accueillir nos invités. Nous avons utilisé tous les locaux du Centre. Le Centre des affaires a joué un rôle déterminant et nous a aidé à

lancer notre produit avec succès. »

Situé en plein coeur de la capitale mexicaine, le Centre occupe un emplacement idéal à proximité du quartier des affaires et de l'ambassade du Canada. Il offre aussi aux Canadiens le soutien dont ils ont besoin pour se sentir à l'aise sur le marché mexicain. Debora Grice, directrice régionale des Lignes aériennes Canadien International, considère que le Centre représente un endroit familier dans un milieu parfois intimidant.

« La tenue de la foire sur le tourisme m'a donné l'occasion de découvrir Mexico. On se sent dépassé en arrivant dans une ville aussi vaste où l'on ne connaît personne, et on ne sait pas par où commencer, déclare-t-elle. C'était rassurant d'avoir un point de départ. »

Le Centre des affaires offre des services de traduction de qualité supérieure et est doté de systèmes de télécommunications des plus modernes afin de permettre aux utilisateurs d'être en contact avec leurs bureaux au Canada. Son centre d'information est un outil indispensable

pour les visiteurs dont c'est le premier séjour au Mexique, car il donne directement accès aux ressources de l'ambassade du Canada et au réseau des délégués commerciaux canadiens.

Roger Chan souhaite que le Centre des affaires serve de modèle à des initiatives similaires dans d'autres marchés étrangers.

« Comme il est financé par les usagers, le Centre offre un soutien précieux aux petites et moyennes entreprises qui s'intéressent au marché mexicain, dit-il. Pour nombre d'entre elles, la poursuite de leurs initiatives en Amérique latine dépend de l'expérience qu'elles auront vécue au Mexique. »

Le Centre canadien des affaires fait partie d'une initiative commerciale intégrée, Accès Amérique du Nord, qui est un programme de partenariat réunissant les secteurs public et privé en vue de profiter des débouchés d'affaires qu'offre le marché nord-américain en pleine expansion.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Roger Chan à Mexico. Tél. : (011-525) 580-1176. Fax : (011-525) 580-4494.

Le marché en Malaisie (Suite de la page 2)

leurs démarches. Les deux entreprises ont bénéficié de l'aide financière du projet EMC et de la Société internationale de l'Ontario (OIC) au titre des études de marché, de la préparation des propositions et des frais de déplacement. Les prêts accordés par l'OIC ont permis de financer à hauteur de 50 % la préparation des projets; ils ne doivent être remboursés que si les sociétés réussissent à décrocher des contrats. La fondation GLOBE du Canada et Industrie Canada ont pour leur part fourni une aide indirecte appréciable en organisant les deux missions commerciales qui ont débouché sur la création de la coentreprise. « Ces organismes canadiens nous ont "mis dans le bain", explique M. Keir. Ils nous ont dit com-

ment nous devons aborder le marché et les négociations et nous ont apporté un soutien commercial formidable. »

Voici le conseil que donne Grant Anderson aux autres sociétés canadiennes du secteur environnemental qui désirent se faire une place sur le marché malaisien : « Trouvez un créneau et explorez-en les possibilités; rencontrez les autorités gouvernementales ainsi que des représentants du secteur privé et déterminez où se trouvent vos chances ».

Avez-vous une histoire captivante ou des conseils à nous proposer sur l'accès aux marchés d'exploitation? CanadExport est prêt à en évaluer l'intérêt pour ses lecteurs.