

## Comment faire des affaires au Mexique

Le Mexique offre aux entreprises canadiennes de nombreuses possibilités. Toutefois, l'effort nécessaire pour en tirer parti peut, pour elles, être difficile et nécessiter beaucoup de temps. L'information sur les débouchés est plus difficile à obtenir au Mexique qu'au Canada, puisque ce pays n'a abandonné que tout récemment la politique de protectionnisme longtemps en vigueur, et de nombreuses entreprises ne se sont pas encore pleinement adaptées aux nouvelles conditions commerciales.

De plus, les Mexicains envisagent les affaires suivant un système de valeurs et des méthodes qui leur sont propres. Les entreprises canadiennes doivent apprendre à connaître cette culture très différente, et avoir assez de souplesse pour faire affaire dans ce pays. Les acheteurs et clients éventuels aiment connaître les personnes avec lesquelles ils font affaire. Pour établir de tels rapports personnels, il peut donc être nécessaire de se rendre plusieurs fois au Mexique avant de pouvoir discuter affaires. Les relations d'affaires sont fondées sur l'ami-

tié et la confiance. Les Mexicains veulent éviter d'offenser, et répondent souvent par l'affirmative, si bien qu'un « oui » peut signifier « peut-être » ou même « non ».

Pour réussir, il est donc de la plus grande importance de bien se préparer et de pouvoir s'adapter à des conditions toujours nouvelles. Rien ne peut remplacer la collecte d'information et l'établissement d'un réseau sur place, au Mexique.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a récemment publié un *Plan d'action pour le Mexique* qui peut aider les entreprises qui commencent leur étude du marché mexicain et, plus tard, qui tentent de s'y lancer.

L'*Export Mexico Knowledge Base* (base d'information pour l'exportation au Mexique) est le principal élément du Plan d'action ainsi que le point de départ pour les entreprises souhaitant se renseigner sur le marché mexicain. Cette base détaillée permet aux gens d'affaires de se renseigner à fond sur le marché en leur fournissant des informations à

jour sur les possibilités commerciales.

Cette base d'information est caractérisée notamment par le fait qu'elle renferme de brèves évaluations des nouvelles possibilités commerciales et de brèves analyses d'aspects liés à l'accès au marché. Ainsi, les gens d'affaires peuvent préparer leur stratégie d'exportation avant de tenter la mise en marché au Mexique. De plus, la base d'information fournit des profils et résumés sur les marchés, des brochures sur des aspects du commerce et divers documents de référence utiles. Au moment de la rédaction de cet article, environ 75 % des composants de la base d'information étaient disponibles pour consultation.

Les Canadiens ou les entreprises canadiennes souhaitant obtenir un exemplaire du *Plan d'action pour le Mexique* et du *catalogue de la base d'information (Export i Mexico Knowledge Base Catalogue)* peuvent communiquer avec le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles — Direction du Mexique (LMR), MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2, par fax au (613) 943-8806.

## SOURCES D'INFORMATION

### AU CANADA

Secteur de l'Amérique latine et des Antilles  
Direction du Mexique (LMR),  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Tél. : (613) 996-5547; fax : (613) 943-8806

### AU MEXIQUE

Ambassade du Canada  
Schiller No. 529  
Apartado Postal 105-05  
Col. Polanco  
Mexico, D.F.  
Mexico  
Tél. : (011-525) 724-7900; fax : (011-525) 724-7982

Consulat du Canada  
Edificio Kalos, Piso C-1  
Local 108-A  
Zaragoza y Constitución

64000 Monterrey, Nuevo León  
Mexico  
Tél. : (011-528) 344-3200; fax : (011-528) 344-3048

Consulat du Canada  
Hotel Fiesta Americana  
Local 30-A  
Aurelio Aceves No 225  
Col. Vallarta Poniente  
44110 Guadalajara, Jalisco  
Mexico  
Tél. : (011-5236) 15-8665; fax : (011-5236) 15-8665

## Contrats fédéraux américains à venir

La General Services Administration (administration des services généraux - GSA) achète, chaque année financière, des biens et des services d'une valeur de près de 10 milliards de dollars américains, au moyen de contrats à terme. Le contrat à terme de la GSA est semblable à l'offre permanente principale du gouvernement canadien. On prévoit que les contrats suivants feront l'objet de demandes de soumissions ouvertes en juin, juillet et août 1996. Les soumissionnaires éventuels doivent se mettre en rapport le plus tôt possible avec la personne-ressource pour le groupe de fournisseurs voulu.

Pour recevoir une trousse d'information ou pour tous autres renseignements concernant le marché américain de l'approvisionnement, communiquer avec Mme Judith Bradt, agent commercial à l'ambassade du Canada à Washington, au numéro (202) 682-7746.

Titre du contrat à terme	N° du contrat à terme	Date probable de la prochaine demande de soumissions
Instruments et matériel de laboratoire	66 II R	1 <sup>er</sup> juin 1996
Produits chimiques	68 VI B	20 juin 1996
Instruments et matériel de laboratoire	66 II G	25 juin 1996
Articles d'ameublement divers	71 III M	10 août 1996
Instruments et matériel de laboratoire	66 II J	13 août 1996

### Description des contrats à terme

<b>Titre :</b>	<b>Instruments et matériel de laboratoire</b>	Période : 1/2/93 au 31/1/97 Valeur approximative : 8 millions de dollars US Nombre de fournisseurs : 8 Personne-ressource : Jeanne Deck, (703) 305-3376
<b>N° du contrat à terme :</b>	66 II R	
<b>Description :</b>	Analyse environnementale, lutte contre la pollution, matériel de détection des substances dangereuses dans l'air; appareils et accessoires pour mesurer le débit ou le niveau de liquide ou de gaz, ou la vitesse de l'eau.	<b>Titre :</b> Articles d'ameublement divers
<b>Période :</b>	1/2/94 au 31/1/99	<b>N° du contrat à terme :</b> 71 III M
<b>Valeur approximative :</b>	69 millions de dollars US	<b>Description :</b> Cloisons acoustiques, cloisons de protection des conversations et panneaux de service.
<b>Nombre de fournisseurs :</b>	69	<b>Période :</b> 1/5/91 au 31/10/96
<b>Personne-ressource :</b>	Jeanne Deck, (703) 305-3376	<b>Valeur approximative :</b> 44,5 millions de dollars US
		<b>Nombre de fournisseurs :</b> 24
		<b>Personne-ressource :</b> Rick Walton, (703) 305-6200
<b>Titre :</b>	<b>Produits chimiques</b>	<b>Titre :</b> Instruments et matériel de laboratoire
<b>N° du contrat à terme :</b>	68 VI B	<b>N° du contrat à terme :</b> 66 II J
<b>Description :</b>	Agents désodorisants.	<b>Description :</b> Appareils d'essai et d'analyse des signaux électroniques, des communications et des composants (oscilloscopes, analyseurs, générateurs, appareils de contrôle, compteurs, appareils de mesure et ponts de mesure.
<b>Période :</b>	1/12/95 au 30/11/2000	<b>Période :</b> 1/6/93 au 31/5/98
<b>Valeur approximative :</b>	2,6 millions de dollars US	<b>Valeur approximative :</b> 689,7 millions de dollars US
<b>Nombre de fournisseurs :</b>	2	<b>Nombre de fournisseurs :</b> 78
<b>Personne-ressource :</b>	Susan Paschall (206) 931-7890	<b>Personne-ressource :</b> Jeanne Deck, (703) 305-3376
<b>Titre :</b>	<b>Instruments et matériel de laboratoire</b>	
<b>N° du contrat à terme :</b>	66 II G	
<b>Description :</b>	Appareils d'enregistrement graphique.	