

d'agir dans le meilleur intérêt du fournisseur canadien.

### **La fabrication conjointe**

Certaines sociétés canadiennes arrivent sur le marché mexicain grâce à des ententes de co-fabrication avec des producteurs locaux. Le produit est fabriqué au Mexique en utilisant un ensemble de techniques de conception, des technologies, des produits et des éléments fournis par le partenaire canadien. Les conditions de ces ententes peuvent aller d'une simple redevance de fabrication, auquel cas le partenaire mexicain travaille en échange d'honoraires, à des coentreprises dans lesquelles les deux partenaires partagent les risques.

### **Les foires commerciales**

La participation aux foires commerciales au Mexique est une façon très efficace pour établir des contacts. Les meilleures foires commerciales sont celles qui sont parrainées par des associations commerciales locales ou par les organismes industriels canadiens ou américains. L'ambassade du Canada à Mexico et le bureau commercial à Monterrey peuvent apporter de l'aide.

Les entreprises qui ont réussi au Mexique donnent toutes, le plus souvent, le même conseil : préparez-vous soigneusement, mettez en place des partenariats locaux et soyez prêts à adopter les usages mexicains en affaires. Ceux qui y consacreront vraiment le temps et les ressources nécessaires ne le regretteront pas.

## **OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE**

### **Ministères et services du gouvernement canadien au Canada**

**Ministère des Affaires étrangères et 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  
FaxLink : (613) 944-4500

**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

#### **Centre d'affaires canadien**

*Centro Canadiense de Negocios*  
Av. Ejército Nacional 926  
Col. Polanco  
11540 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 580-1176  
Télécopieur : 580-4494

#### **Consulat canadien**

Edificio Kalos, Piso C-1  
Local 108A  
Zaragoza y Constitución  
64000 Monterrey, Nuevo León  
Mexique  
Téléphone : 344-3200  
Télécopieur : 344-3048

**Les Centres de commerce international** sont répartis à travers le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Partageant les locaux régionaux d'Industrie Canada (IC), les centres relèvent du MAÉCI. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes à exporter, à mener à bien leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtient l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.

**Le réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN)** est un système informatisé conçu par le MAÉCI pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils constatent à l'étranger aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit à l'utilisateur des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 30 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-5701.

**Le Service d'information commerciale** fournit aux entreprises canadiennes des renseignements détaillés sur les marchés, par produits. Il aide les entreprises à tirer parti des possibilités locales, d'exportation, de transfert de technologie et de nouveaux investissements dans le domaine de la fabrication. Ces sociétés canadiennes utilisent ces renseignements pour prendre leurs décisions de fabrication, de développement de produits, de commercialisation et d'élargissement des marchés. Les renseignements fournis portent sur les valeurs, le volume et les prix unitaires des importations, les caractéristiques des importations (par exemple

