

# POUR MIEUX CONNAITRE LE CONSEIL MEXICAIN DE L'INVESTISSEMENT

Le Conseil mexicain de l'investissement (en espagnol, *Consejo Mexicano de Inversion, CMI*) est une initiative conjointe, sans but lucratif, du gouvernement et des établissements financiers mexicains. Son mandat consiste à prêter assistance aux investisseurs étrangers au Mexique.

Le secrétaire mexicain au Commerce et à l'Industrie est président du conseil du CMI, dont font partie les présidents de l'Association des banquiers et de l'Association des courtiers en valeurs mobilières. Le CMI fournit conseils et soutien aux investisseurs étrangers afin que leurs projets progressent au rythme voulu et dans la bonne direction. Il a pour mission, à titre d'organisme sans but lucratif, de venir en aide aux investisseurs étrangers tout au long de leurs démarches de prospection et de sollicitation des marchés mexicains.

Le Conseil fournit :

- De l'information sur un éventail de questions qui influent sur les décisions d'investir ou non au Mexique et sur la façon de procéder; les différentes régions du pays et ce qu'elles ont à offrir; la création d'une entreprise; les coûts; les marchés; les fournisseurs; la main-d'oeuvre et ses compétences; les transports et les communications;

et les mesures incitatives gouvernementales et la fiscalité mexicaine. Le CMI offre des rapports détaillés, par exemple des profils de marché et de secteur, ainsi que des renseignements sur les politiques et les programmes gouvernementaux.

Le CMI fournit conseils et soutien aux investisseurs étrangers afin que leurs projets progressent au rythme voulu et dans la bonne direction.

- Des conseils sur la faisabilité des projets; la façon d'obtenir des services bancaires, juridiques et comptables; la manière de traiter avec les autorités fédérales, locales et des États; et la recherche de fournisseurs et d'associés potentiels.
- De l'aide pour organiser des visites au Mexique et planifier son programme, contacter les responsables gouvernementaux appropriés, les principales entreprises et les gens d'affaires.

L'une des principales réalisations du Conseil mexicain de l'investissement, et

l'une des plus accessibles, est une série de publications sur différents secteurs mexicains, notamment l'agro-industrie, l'automobile, les transports, l'électronique et les textiles.

De plus, le CMI offre de la documentation sur la protection de la propriété intellectuelle et la législation sur l'investissement étranger ainsi que des résumés sur la situation économique et commerciale au Mexique. Il peut aussi fournir des études de cas d'entreprises qui ont réussi dans le marché mexicain, à titre d'illustration des pratiques commerciales locales.

Le Conseil mexicain de l'investissement n'a pas de bureau au Canada, mais on peut s'adresser aux bureaux du SECOFI à Ottawa (voir l'article en page I) ou de la Bancomext à Montréal, Toronto ou Vancouver (voir à ce sujet le numéro d'octobre).

Si vous désirez communiquer directement avec le Conseil mexicain de l'investissement, écrivez à l'adresse suivante :

CMI  
Reforma 915  
Col. Lomas de Chapultepec  
11000 Mexico, D.F.  
Mexique  
Tél. : 011-525-202-7804  
Télec. : 011-525-328-9930

conseils des responsables mexicains du commerce, à savoir qu'après avoir effectué des recherches préliminaires, les exportateurs canadiens devraient se rendre au Mexique, rencontrer les partenaires potentiels et consacrer le temps nécessaire pour mieux les connaître.

Cette approche vaut tout autant pour l'ensemble du pays que pour les régions et se traduira peut-être par une plus forte présence des Canadiens à Michoacan, Zacatecas ou Oaxaca dans les mois et les années à venir.



## L'INFORMATIQUE:

### Grande demande pour les services d'intégration

Mexicains ne pensent pas généralement à nous comme fournisseur de logiciels; nous faire connaître comme tel est l'un des défis que nous devons relever à court terme.

Le problème est loin d'être insurmontable, étant donné la qualité de nos produits logiciels et de nos services, notre situation géographique, notre appartenance à l'ALENA et l'intensification de nos relations avec le Mexique. Des activités de promotion commerciale, comme un stand canadien qui réunira 15 sociétés d'informatique à la foire COMDEX 1995 présentée en mars prochain à Mexico, peuvent ouvrir des portes (contacter Joan Mullins - télécopieur : (613) 993-9991). Comment l'industrie peut-elle aider les entreprises canadiennes à tirer parti de l'intérêt suscité par nos activités promotionnelles?

#### Souplesse en affaires

Il sera essentiel d'offrir des produits qui satisfont aux normes techniques mexicaines. Les Canadiens jouissent déjà d'une bonne réputation au Mexique en raison de leur souplesse en affaires et de leur capacité de modifier leurs produits, à la différence de certains autres exportateurs.

Il sera important d'offrir de bonnes versions espagnoles des logiciels. Avec leur nombreuse population hispanophone de plus en plus instruite, les États-Unis ont un avantage dans le marché mexicain, mais l'expérience du Canada dans le domaine de l'adaptation de logiciels dans une autre langue pourrait aider nos entreprises à satisfaire à cette exigence. Les inscriptions aux cours d'espagnol indiquent que le bassin de personnes qui parlent et écrivent l'espagnol au Canada ne cesse d'augmenter.

#### Soutien local

Les entreprises canadiennes doivent

offrir un bon soutien local, en forgeant des alliances et en ouvrant des bureaux sur place afin de pouvoir conseiller les clients qui ont des problèmes avec les nouveaux produits. La formation du personnel mexicain pourrait être essentielle au succès d'une entreprise canadienne, qui doit faire en sorte que son produit fonctionne à la perfection.

#### Compétitivité des prix

Des prix concurrentiels jouent un rôle déterminant dans la part de marché qu'une entreprise peut se gagner. Les sociétés américaines offrent des prix compétitifs et commercialisent leurs produits avec dynamisme à partir des nombreux points de vente où l'on parle espagnol.

#### Croissance du secteur

La privatisation en 1992 de Telmex, société nationale du téléphone, a ouvert un certain nombre de débouchés dans le secteur mexicain de l'informatique, qui continue d'augmenter. Afin de tirer le maximum de l'ALENA, le Mexique doit accroître le recours à la télématique et aux technologies connexes. Les domaines offrant un bon potentiel de croissance comprennent les suivants :

- *micro-informatique* : la meilleure solution pour répondre aux besoins des PME;
- *logiciels à façon* : préférés de plus en plus aux logiciels d'usage général;
- *croissance des réseaux de télécommunications* : le réseau actuel présente de sérieuses lacunes; le marché de la câblodistribution et

Voir page III - **Les débouchés**

#### Les débouchés - suite de la page I

renseignements sur les États où les relations commerciales sont le plus développées, puisque ces derniers sont plus familiers avec les exportateurs et les investisseurs étrangers. «Nous pouvons élaborer le projet à partir de leur expérience», nous précise M. Poblano. On s'attend à achever la compilation portant sur dix États mexicains d'ici le début de l'année prochaine.

Par ailleurs, la Bancomext, qui compte

40 bureaux un peu partout au Mexique, demeure l'endroit idéal pour entreprendre ses premières démarches. Les responsables de la Bancomext connaissent bien les personnes-ressources locales dans nombre de secteurs, et si sa banque de données, qui est considérable, est intégrée à la banque régionale du SECOFI ou accessible à partir de celle-ci, tous auront accès à des données précises et à jour sur les régions mexicaines, aussi méconnues des étrangers soient-elles.

M. Poblano reprend à son compte les