

s'il s'agit d'un achat direct auprès d'un fournisseur unique, d'un avis donné à trois fournisseurs ou d'un appel d'offres. Un appel d'offres est accessible aux fournisseurs étrangers seulement s'il est précisé qu'il s'agit d'un appel d'offres international mais les sociétés canadiennes peuvent participer aux appels d'offres destinés à des sociétés mexicaines par l'intermédiaire de partenaires mexicains.

## LE FINANCEMENT

PEMEX a accès à toute une gamme de possibilités de crédits étrangers dont ceux offerts par la Société d'expansion des exportations du Canada. En 1991, PEMEX a signé un accord couvrant une ligne de crédit de 500 millions de dollars canadiens avec la SEE pour l'achat de biens et de services canadiens jusqu'en 1994. Cette entente a été renouvelée récemment mais elle porte dorénavant sur un montant inférieur.

La crise économique a accéléré la tendance au financement de type construction-exploitation-transfert (CET) ainsi qu'aux projets de location pour les achats de PEMEX. Cela revient à dire que les sociétés canadiennes qui n'ont pas accès à un financement important trouveront plus difficile de vendre à PEMEX que par le passé, quand un grand nombre d'achats étaient payés comptant.

## LES FOIRES COMMERCIALES

Comme le secteur est contrôlé par une seule entreprise, il n'y a pas de grande foire commerciale pour le secteur du pétrole et du gaz au Mexique. Les principales solutions de remplacement à ces foires sont les congrès professionnels annuels comme celui des ingénieurs de la pétrochimie qui s'appelle EXPETRO.

La première conférence nationale de l'Asociación Mexicana para la Economía Energética a eu lieu à Mexico au début de septembre 1995.

Petróleo y Petroquímica '95 a eu lieu du 23 au 27 octobre au World Trade Centre de Mexico. Il est organisé par E.J. Krause de México.

## 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 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

#### Consulat canadien

Hotel Fiesta Americana

Local 30-A

Aurelio Aceves No. 225

Col. Vallarta Poniente

44110 Guadalajara, Jalisco

Mexique

Téléphone : 616-6215

Télécopieur : 615-8665

#### 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 dans tout le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Les centres relèvent du MAÉCI et comptent un délégué commercial au sein de leur personnel. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes à exporter, à mener à bien leurs travaux de recherche et