

des possibilités de coentreprises pour les entreprises étrangères. Les entreprises appartenant à des intérêts mexicains sont surtout concurrentielles dans les domaines de l'équipement à plus faible voltage et certaines d'entre elles aimeraient élargir leur gamme de produits grâce à des ententes exclusives avec des producteurs étrangers.

Les entreprises canadiennes et américaines disposent d'un avantage sur le marché à cause de la faiblesse des tarifs douaniers découlant de l'entrée en vigueur de l'ALÉNA et de la similarité des normes électriques. On estime également que l'ALÉNA confère un avantage aux entreprises canadiennes puisque cet accord comprend des dispositions permettant de contester les décisions d'achats des organismes gouvernementaux.

LE FINANCEMENT

La *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale de l'électricité, prévoit financer l'essentiel de son expansion à venir de façon directe au moyen d'emprunts accordés par les banques de développement international, ou de façon indirecte, en demandant aux promoteurs de financer des projets clés en main. Les autres acheteurs d'équipement servant à la production et à la distribution d'électricité paient normalement leurs achats à l'étranger au moyen de lettres de crédit ou de traites bancaires irrévocables.

La Société pour l'expansion des exportations du Canada (SEE) finance environ la moitié de toutes les exportations de marchandises à destination du Mexique au moyen d'une ligne de crédit de 30 millions de dollars US. La SEE prête directement aux banques mexicaines, qui prêtent à leur tour aux acheteurs mexicains, dont la CFE fait partie. Les conditions avantageuses de crédit consenties rendent les entreprises canadiennes plus concurrentielles sur les marchés mexicains.

La Banque mondiale est également un grand prêteur au Mexique et, au cours des dernières années, elle a financé des projets de transmission et de distribution d'une valeur d'environ 100 millions de dollars US. Elle devrait consentir d'autres prêts, totalisant 450 millions de dollars US, à des projets de distribution d'électricité au cours des deux premières années suivant l'élection de 1994.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

L'équipement électrique importé au Mexique doit se conformer aux normes techniques pertinentes connues sous le nom de *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*. Avant d'exporter au Mexique, le producteur doit obtenir un certificat de conformité auprès du *Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, *Dirección General de Normas*, Secrétariat au Commerce et au Développement industriel, Bureau des normes. Un grand nombre de normes mexicaines sont identiques à celles en vigueur aux États-Unis mais certaines ressemblent aux normes européennes.

Avec l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, chaque pays conservera ses propres normes mais celles-ci ne pourront pas servir à freiner les échanges commerciaux entre les trois pays. Les entreprises canadiennes peuvent proposer de nouvelles normes, ou faire des commentaires sur les normes à l'étude, au même titre que les entreprises mexicaines.

Actuellement, il faut expédier des échantillons à un laboratoire mexicain pour qu'il procède à des tests mais, d'ici quatre ans, le Mexique devra se conformer au système maintenant en vigueur aux États-Unis et au Canada qui prévoit qu'un laboratoire unique peut certifier un produit pour la vente dans les trois pays.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Une des caractéristiques marquantes du milieu des affaires mexicain est que l'homme d'affaires mexicain préfère traiter des affaires avec des gens qu'il connaît. Il faut qu'une entreprise engage du temps et des ressources pour faire la preuve qu'elle s'engage de façon durable sur le marché mexicain et pour apprendre à connaître ses clients et ses partenaires éventuels dans ce pays.

Il est essentiel d'avoir une présence locale, en particulier parce qu'il est indispensable de suivre les annonces hebdomadaires d'appels d'offres de la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale de l'électricité. Les acheteurs mexicains s'intéressent également à la solidité de

l'implantation des fournisseurs étrangers. Ils veulent acheter auprès d'entreprises qui resteront là pour assurer le service après-vente de leurs produits.

Les sociétés canadiennes qui veulent pénétrer le marché mexicain devraient prendre les mesures nécessaires pour disposer d'une représentation au moyen d'un agent local ou participer à une coentreprise avec une société mexicaine. L'Ambassade du Canada à Mexico et la *Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas (CANAME)*, Chambre nationale des fabricants de produits électriques, peuvent toutes deux être utiles pour établir les contacts nécessaires.

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Affaires étrangères et Commerce international Canada (AÉCIC) 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 d'AÉCIC. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 au
(613) 944-4000
Télécapieur : (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

