

Êtes-vous prêts à vous attaquer au marché mexicain?

De façon générale, les entreprises qui réussissent au Mexique ont déjà une certaine expérience de l'exportation. Elles prennent le temps d'étudier à fond le marché et de formuler une stratégie de pénétration adaptée à leurs moyens et objectifs. En outre, elles savent tirer parti des nombreux programmes fédéraux et provinciaux qui leur sont accessibles.

Exportation et développement Canada (EDC) a doublé les ressources offertes aux entreprises canadiennes désireuses de s'implanter au Mexique et compte maintenant des représentants à Mexico et à Monterrey. Cette représentation locale aide EDC à mieux répondre aux besoins financiers des exportateurs et des investisseurs canadiens et de leurs partenaires mexicains. De plus, EDC offre des marges de crédit et d'autres facilités en faveur d'acheteurs mexicains précis afin de les inciter à donner la priorité

aux fournisseurs canadiens et de faciliter le règlement des transactions en temps opportun.

Contacts et sites web

Ambassade du Canada à Mexico
trade@canada.org.mx

Consulat du Canada à Monterrey
monterrey@canada.org.mx

Consulat du Canada à Guadalajara
guadalajara@canada.org.mx

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Direction du Mexique
juan.aranda-espejo@dfait-maeci.gc.ca

Bureaux d'Exportation et développement Canada au Mexique

Mexico :
mhough@edc.ca

Monterrey :
nelizondo@edc.ca

Ambassade du Mexique au Canada
info@nafta-mexico.org

Ambassade du Canada au Mexique
www.canada.org.mx

Voyez les responsables et les programmes offerts à votre ambassade à Mexico.



Équipe Canada Inc
www.exportsource.gc.ca

Excellente source de renseignements pour aider les entreprises à tirer parti des débouchés à l'exportation.

Service des délégués commerciaux du Canada
www.infoexport.gc.ca

Renseignements portant sur divers pays, y compris des centaines d'études de marché et de profils.



On célèbre les dix années de succès de l'ALENA

Le 1^{er} janvier 2004, il y aura 10 ans que l'ALENA est entré en vigueur. À l'approche de cet anniversaire, on convient généralement que l'accord a été couronné d'un immense succès. Non seulement a-t-il créé la plus vaste zone de libre-échange au monde, mais il a fait de l'Amérique du Nord une des régions économiques les plus efficaces, les mieux intégrées et les plus compétitives de la planète. Les échanges de marchandises entre les trois partenaires ont augmenté d'environ 150 % (passant de 374 milliards de dollars en 1993 à 944 milliards en 2002) depuis l'entrée en vigueur de l'accord. Le commerce entre le Canada et le Mexique a lui aussi beaucoup profité de l'accord, les échanges bilatéraux s'étant accrus de 233 % en 10 ans.



Marque de certification chinoise reportée

Tel que mentionné dans le numéro du 1^{er} mars de CanadExport, la Chine a créé une réglementation pour une nouvelle marque de certification obligatoire des produits : la certification obligatoire de Chine (CCC). Cette nouvelle réglementation devait entrer entièrement en vigueur en mai 2003, mais compte tenu des incertitudes récentes en matière de santé publique, le gouvernement de la Chine a reporté la date limite au 1^{er} août 2003. À partir de ce jour, la marque de certification obligatoire devra être nécessairement obtenue pour les 132 produits couverts par la nouvelle réglementation avant leur importation en Chine ou leur exportation de Chine. Pour obtenir la liste de ces produits, consultez le www.cqc.com.cn/ccc/catalogueeng.pdf

La nouvelle marque remplace l'ancienne marque CCEE (symbole d'assurance qualité pour les produits faits en Chine) et la marque CCIB (symbole d'assurance qualité pour les produits importés). Le mécanisme du CCC permettra de normaliser la réglementation technique, les marques de certification et les grilles tarifaires des produits chinois et des produits importés. Ces modifications résultent



de l'engagement pris par la Chine de se conformer à l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur les obstacles techniques au commerce. Les entreprises canadiennes qui exportent vers la Chine sont instamment priées de se préparer à se conformer au nouveau système et à prendre les mesures nécessaires pour obtenir la marque CCC. Pour plus de renseignements sur la façon

d'obtenir une marque CCC, consulter le site Internet du China Quality Certification Centre à www.cqc.com.cn/index-e.htm.

En plus des coûts de la demande, de l'inspection des produits et des étiquettes, les demandeurs auront également à payer les frais des inspections de travail et des inspections annuelles. Les entreprises qui demandent une marque CCC doivent fournir à l'organe d'inspection une liste détaillée du matériel de production, de l'outillage d'essai et des principaux composants de tous les produits exportés vers la Chine.

Pour plus de renseignements sur ces modifications, communiquer avec M. Éric Pelletier, délégué commercial, Direction de la Chine et de la Mongolie, MAECI, tél. : (613) 996-7177, courriel : eric.pelletier@dfait-maeci.gc.ca ou avec M. Pierre Pyun, délégué commercial, ambassade du Canada à Beijing, tél. : (011-86-10) 6532-3536, courriel : pierre.pyun@dfait-maeci.gc.ca ✪

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport — rubrique « Pleins feux sur la Chine et Hong Kong ».)

Un effort supplémentaire Réussites canadiennes au Japon

Qui peut dire quelle réunion, quel salon commercial ou quelle mission portera des fruits? Les marchés étrangers exigent qu'on y consacre beaucoup de temps et d'énergie, et les histoires de réussite ci-après racontent le cas d'entreprises canadiennes qui ont fait un effort supplémentaire et qui ont été récompensées de leurs efforts par des contrats avec des entreprises japonaises.

IDELIX est un chef de file canadien dans la technologie graphique 2D et 3D, et System IO est un intégrateur japonais de systèmes établi à Tokyo. Après s'être entretenus quelques minutes dans le cadre de la mission sur la technologie de l'information de l'Organisation japonaise du commerce extérieur (JETRO) qui s'est rendue à Vancouver en 2001, IDELIX et System IO

se sont découverts des intérêts communs. Peu après cette rencontre, les deux entreprises ont engagé des négociations qui ont duré plus d'une année pour finalement aboutir à une entente. En janvier 2003, IDELIX a lancé son logiciel-outil de visualisation « Pliable Display Technology » (PDT) à Tokyo. IDELIX et System IO espèrent faire de bonnes affaires au Japon en intégrant la technologie PDT à diverses applications visuelles et graphiques telles que la cartographie aérienne, les jeux et la publication en ligne, pour ne nommer que celles-là.

Databeacon, une société établie à Ottawa qui se spécialise dans les solutions de transmission de déclarations par le Web et d'analyses de données, a été invitée à une réception à Ottawa lors de la visite de la délégation de la Kansai Information System Industry Association — un groupe

de représentants du monde des affaires japonais de la région du Kansai. Au cours de cette rencontre informelle, Databeacon s'est entretenue avec Wescom, l'un des intégrateurs et développeurs japonais les plus prospères qui se spécialise dans les systèmes de micro-ordinateurs, l'intégration OSI et les services de soutien à l'installation des systèmes. Ce bref entretien a donné le ton aux pourparlers qui allaient suivre et sept mois plus tard, les deux entreprises concluaient une entente officielle. Wescom adaptera le logiciel de Databeacon aux utilisateurs japonais et le vendra au Japon sur une base non exclusive.

Aussitôt que Infinity Technology Services (ITS), une entreprise d'Ottawa qui a mis au point un système de détection d'intrusion, eut rempli son formulaire de participation à l'exposition des solutions canadiennes de sécurité (Canadian Security Solutions Showcase) qui devait se tenir à Tokyo en février 2003, l'ambassade n'a pas tardé à parler d'elle aux entreprises japonaises en les invitant à assister à l'exposition. L'une d'elles, la société Daikin, très active sur le marché de l'électronique, des réseaux et de la sécurité, a insisté pour rencontrer ITS

voir page 8 — Réussites