

# Les préparatifs avant le départ

Le Mexique est un marché attrayant et en pleine croissance, situé par bonheur à proximité du Canada. Les exportateurs canadiens s'empresent donc de tirer parti des perspectives qu'ouvre la libéralisation du commerce avec ce pays. Afin de concurrencer efficacement sur ce nouveau marché, il vous faudra aller sur place, établir des contacts et prendre le pouls de la situation.

Or, un tel voyage impose de lourdes dépenses. Alors, pour qu'il soit fructueux, rien de mieux que de faire assidûment ses devoirs avant de boucler ses valises. Or, de précieuses sources d'information sont à votre portée ici même, à peu de frais ou même gratuitement. Afin d'utiliser au mieux le temps dont vous disposerez au Mexique, vous auriez donc tout intérêt à puiser tout d'abord à ces sources.

Tout d'abord, vous trouverez à la bibliothèque locale des renseignements d'ordre général, dans des périodiques ou d'autres publications sur le commerce, la commercialisation et l'industrie. Dans de plus grandes bibliothèques, vous dénicheriez peut-être les rapports de l'*Economist Intelligence Unit* (EIU) sur les économies de divers pays, dont le Mexique.

Par ailleurs, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) produit une série d'excellentes publications diffusées par InfoEx. Il y en a de tous genres, depuis des aperçus du marché jusqu'aux études sectorielles. On vient d'ailleurs tout juste de publier une deuxième édition mise à jour de Partenariat pour la réussite, qui fait le point sur cette question. Le MAECI vient également de lancer Où trouver... des sources d'information sur le marché mexicain?, qui contient une liste exhaustive et diversifiée de sources d'information.

Si vous êtes à la recherche d'études de marché plus pointues, vous en trouverez dans des endroits étonnants. Bon nombre des principaux cabinets d'experts-comptables et des grandes banques ont des représentants au Mexique; ils publient souvent leurs propres analyses sur des sujets comme la taille du marché, les questions fiscales et juridiques, les relations de travail et les possibilités d'aide financière. Leurs succursales ou bureaux locaux peuvent vous renseigner sur ce que chaque établissement peut offrir.

En outre, les Centres du commerce international (CCI), situés de par le Canada, constituent un excellent point de départ. On y trouve habituellement des agents chargés spécifiquement du Mexique et de l'Amérique latine; ces personnes peuvent orienter vos recherches et vous fournir des renseignements préliminaires ainsi que des études de marché détaillées. Les CCI vous aideront non seulement à vous y retrouver dans le dédale des programmes d'aide, mais ils vous indiqueront également où trouver certains renseignements dont vous soupçonnez à peine l'existence.

Le Centre InfoEx est la principale porte d'entrée du réseau de renseignements

commerciaux du MAECI. InfoEx dispose d'un système automatique de réponse, par télécopieur, pour communiquer aux sociétés canadiennes des renseignements sur les programmes et les initiatives d'Accès Amérique du Nord. Le système offre un catalogue dans lequel une société peut choisir les documents ou les détails. Pour de plus amples renseignements, un menu vocal permet d'obtenir le numéro sans frais d'InfoEx.

Bancomext, la banque d'exportation du Mexique, possède trois bureaux au Canada, soit à Vancouver, à Toronto et à Montréal. Bancomext publie un répertoire des sociétés mexicaines d'importation et d'exportation, et détient des listes des associations sectorielles du Mexique (chaque société mexicaine est tenue, par la loi, d'appartenir à l'une de ces associations). Bancomext a aussi une bibliothèque, à Mexico, où environ la moitié des nombreux ouvrages sont offerts en anglais. (Cependant, les études sectorielles ne sont publiées qu'en espagnol.)

Le Conference Board du Canada produit une foule de publications sur la situation économique au Mexique. Une association avec son homologue mexicain lui permet d'offrir des renseignements précis et à jour.

Le ministère canadien de l'Industrie publie aussi une vaste gamme d'études sectorielles.

À noter aussi que la plupart des gouvernements provinciaux possèdent un ministère chargé du commerce international et du développement, qui peut vous aider à trouver des renseignements commerciaux et de la documentation de base, à établir des contacts et à créer des réseaux.

Enfin, le bureau du ministère du Commerce des États-Unis à Mexico offre un service de réponse par télécopieur. Sa banque de données commerciales renferme des documents sectoriels ainsi que des aperçus d'ensemble.

Ce ne sont là que quelques-unes des nombreuses sources auxquelles vous pouvez puiser. La plupart vous mettront sur d'autres pistes que vous pourrez suivre à mesure que vous approfondirez vos recherches. Afin de déterminer si vous et votre entreprise pouvez percer sur le marché mexicain, il vous faut commencer par le commencement, en prenant les mesures nécessaires pour vous orienter lorsque vous débarquerez enfin au Mexique.

## Accès

**Accès**, bulletin du nouveau programme Accès Amérique du Nord, est publié mensuellement et uniquement dans *CanadExport*. Les abonnés de *CanadExport* le reçoivent donc automatiquement. Le bulletin examine les débouchés qui s'ouvrent aux entreprises canadiennes au Mexique; présente des Canadiens qui font déjà des affaires sur ce marché; dresse des profils sectoriels; et annonce les activités à venir.

Nos lecteurs sont invités à nous adresser leurs commentaires, soit par la poste à **Accès**, BCT, ministère de affaires étrangères et Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2; soit par télécopie au (613) 992-5791. Pour tous renseignements, ou pour obtenir un exemplaire d'une brochure sur Accès Amérique du Nord, s'adresser à InfoEx au 1-800-267-8376 (à Ottawa, au 944-4000).