

naires possibles à des coentreprises ou d'éventuels distributeurs. Un grand nombre de transformateurs mexicains d'aliments souhaitent compléter leurs gammes de produits au moyen d'importations ou d'une forme quelconque de production conjointe. De façon traditionnelle, les transformateurs ont déjà leurs propres mécanismes de distribution.

Les importations directes sont en presque totalité dans les mains d'intermédiaires, y compris les distributeurs, les importateurs, les agents et les courtiers. La plupart des entreprises canadiennes qui vendent des produits alimentaires transformés au Mexique ont recours à des distributeurs exclusifs. Certains exportateurs canadiens ont réussi à vendre des produits de distributeurs privés directement aux supermarchés. Cela est toutefois difficile pour les petites quantités parce que les supermarchés mexicains n'ont pas le plus souvent d'entrepôts centraux et ils s'attendent à ce que le fournisseur livre directement à chaque magasin. Les supermarchés exigent également beaucoup de leurs fournisseurs en ce qui concerne le soutien dans le magasin.

Les exportateurs canadiens qui ont réussi sur le marché mexicain insistent toujours sur la nécessité des contacts personnels pour conclure des affaires au Mexique. Ils signalent qu'ils ont dû le plus souvent faire des visites multiples et mener de longues négociations pour parvenir à des accords avec les distributeurs. Le choix du bon distributeur est essentiel. Celui-ci doit avoir une bonne connaissance des produits alimentaires, accès aux installations nécessaires pour manipuler les produits réfrigérés et être en bonne situation financière. Il est également important de trouver un distributeur qui vend des gammes de produits complémentaires et dispose d'un bon système de distribution pour fournir à la fois les magasins de détail et les établissements de services alimentaires.

On conseille vivement aux sociétés canadiennes d'étudier avec soin les candidatures des distributeurs éventuels mais elles doivent également se vendre elles-mêmes ainsi que leurs produits. Il n'y a qu'un petit nombre de très bons distributeurs au Mexique et ils sont très sélectifs pour accepter de prendre une nouvelle gamme de produits.

D'après une étude récente d'Agriculture et Agro-alimentaire Canada, les distributeurs mexicains recherchent des produits de haute qualité qui sont nouveaux sur le marché mexicain, ont connu une bonne performance sur leurs propres marchés, sont affichés à des prix concurrentiels et peuvent être adaptés aux goûts des Mexicains au besoin.

Les expéditions à destination du Mexique se font le plus souvent par camion, via Laredo au Texas. Plusieurs sociétés canadiennes de camionnage peuvent organiser des expéditions vers les grandes villes mexicaines. Un petit nombre de ces entreprises ont commencé à offrir des expéditions de détail ou partielles. Certains exportateurs expédient des chargements complets dans des entrepôts réfrigérés sous douane au Mexique et procèdent à la distribution à partir de ceux-ci.

Une excellente façon de faire connaître un nouveau produit est d'établir des contacts avec des clients ou des partenaires éventuels et de participer à des foires commerciales. L'exposition annuelle *ANTAD* à Guadalajara est la principale foire pour les produits alimentaires alors que *Expo Alimentos* traite du côté industriel du secteur alimentaire. La foire de 1994 a eu lieu en août à Monterrey. Le Centre canadien des affaires de Mexico organise également des foires commerciales. L'organisation de la Semaine alimentaire canadienne est prévue pour novembre 1996.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

LES NORMES ET L'ÉTIQUETAGE

En 1994, un nouveau décret sur l'étiquetage a modifié les exigences mexicaines en matière de produits de consommation importés. Par le passé, les producteurs canadiens pouvaient respecter la réglementation en fournissant à l'importateur mexicain des étiquettes en espagnol à coller. De plus, les produits régis par des *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*, normes officielles, devaient être accompagnés d'un certificat de conformité et respecter les exigences en matière d'étiquetage indiquées dans ces *NOM* quand ils arrivaient à la frontière.

LES CERTIFICATS SPÉCIAUX

Un grand nombre de produits alimentaires sont régis par des *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*, normes officielles, et il faut dans certains cas obtenir des autorisations préalables d'importation. N'importe quel ministère du gouvernement mexicain peut émettre des *NOM*, mais celles touchant les produits alimentaires relèvent de deux :

- *Le Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural. Les produits dont il s'occupe comprennent les produits agricoles et animaux non transformés. Ses règlements imposent des exigences de nature générale concernant les certificats phytosanitaires et de santé animale. Il y a également des réglementations spéciales exigeant une autorisation sanitaire «préalable» pour certaines expéditions de produits précis.
- *Le Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la santé. Tous les poissons et produits du poisson sont soumis à sa réglementation, ainsi que tous les aliments