

La faiblesse du peso encourage certaines sociétés étrangères à établir des laboratoires ou des installations de production au Mexique. En plus de leur donner un avantage au chapitre des coûts, ceci leur permet aussi de se créer une base pour vendre leurs produits à d'autres marchés latino-américains.

Dans le secteur agricole, le meilleur moyen d'accéder au marché consiste à passer par les distributeurs et les grossistes. La ferme moyenne n'a en effet que cinq hectares environ, et on ne peut vendre en direct qu'à de très gros utilisateurs.

Les fabricants mexicains de médicaments et de produits pharmaceutiques distribuent leurs produits directement à l'utilisateur final. Les catalogues des grossistes qui distribuent ces produits incluent une importante proportion d'importations. Les filiales des multinationales s'adressent généralement aux fournisseurs étrangers suggérés par leur société mère.

### **Foires commerciales**

Le Mexique ne consacre aucune grande exposition annuelle, ou foire commerciale, à la biotechnologie. Cependant, plusieurs universités et centres de recherche organisent des séminaires et des conférences sur le sujet. Étant donné que les biotechnologistes mexicains sont très peu nombreux, ils entretiennent des liens étroits avec leurs collègues mexicains et étrangers et participent presque tous aux manifestations locales et internationales. Par exemple, en mai 1995, l'*Universidad Autónoma Metropolitana*, Université autonome métropolitaine, a parrainé la quatrième *Semana de la Biotecnología*, Semaine de la biotechnologie, sur son campus d'Iztapalapa. Il est également conseillé aux sociétés canadiennes de participer aux foires commerciales des secteurs industriels pouvant être intéressés par leurs produits.

## **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

FaxLink : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :

Téléphone : 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 à Mexico** peut fournir une aide précieuse aux Canadiens qui envisagent d'exporter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout ce qui est en leur pouvoir pour aider une entreprise canadienne à s'installer au Mexique.

**Note :** Pour téléphoner à Mexico, composez le 0-11-52-5 devant le numéro local. Pour rejoindre les autres villes du Mexique, consultez

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**

Edificio Kalos, Piso C-1  
Local 108-A  
Zaragoza y Constitución  
64000 Monterrey, Nuevo León  
Mexique  
Téléphone : 344-3200  
Télécopieur : 344-3048

#### **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

**Des Centres de commerce international** ont été établis dans tout le pays afin que les entreprises canadiennes désireuses d'exporter puissent facilement s'y adresser. Ces centres relèvent du MAÉCI et ont tous des délégués commerciaux à demeure. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes à exporter, à mener à bien leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtient l'aide des délégués commerciaux en poste à Ottawa et à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.