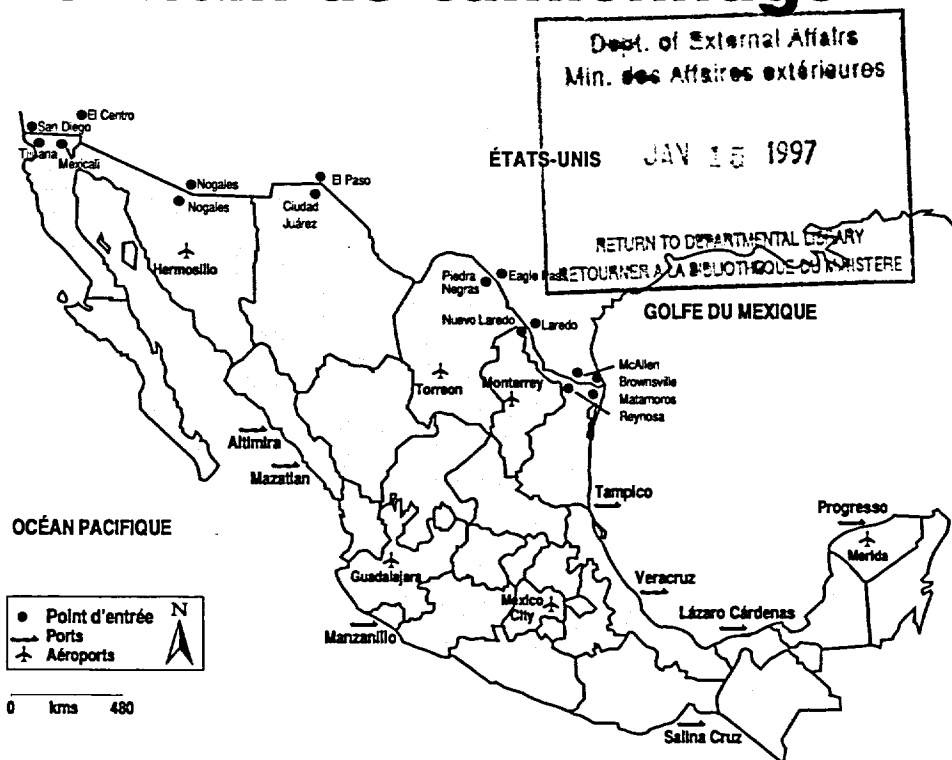


Le secteur mexicain du camionnage

LES POSSIBILITÉS

Le camionnage est beaucoup plus important au Mexique qu'au Canada. En 1992, environ 60 pourcentage de l'ensemble des marchandises mexicaines étaient transportées par camion, contre environ 36 pourcentage au Canada. D'après les projections de la *Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)* ou Secrétariat mexicain aux communications et au transport, le transport des marchandises par voie routière doublera pratiquement d'ici la fin du siècle et le camionnage continuera à dominer le secteur du transport.

Les transports additionnels de marchandises découlant de l'ALÉNA emprunteront essentiellement le camion à cause de la proximité des grands centres américains et canadiens et parce que ce mode de transport permet des délais de livraison plus courts. C'est ainsi qu'un expéditeur de Toronto est plus proche de Mexico que de Calgary. Les expéditions par voie maritime au départ de l'Est du Canada à destination du Mexique mettent en moyenne huit jours et il en faut de l'ordre de 15 par rail. Par camion, il suffit de six jours.



Dans le cadre de concessions accordées par le gouvernement mexicain, on devrait construire de nouvelles gares de triage et de nouveaux ports de mer. Si celles-ci concurrenceront dans une certaine mesure le camionnage, elles faciliteront également le transport intermodal, ce qui peut profiter aux sociétés canadiennes de camionnage qui sont en mesure de s'adapter rapidement pour tirer parti de nouvelles possibilités.

Les dispositions de l'ALÉNA permettant aux camions canadiens d'entrer au Mexique pour la première fois n'entreront pas en vigueur avant décembre 1995. Dans l'intervalle, le partenariat avec des sociétés mexicaines sera la principale méthode de pénétration de ce marché.

RAPPORT SOMMAIRE

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada a préparé un rapport sommaire sur le secteur du camionnage au Mexique. Il a été produit et publié par Prospectus dans le cadre du programme Accés Amérique du Nord avec d'autres profils et sommaires sur les possibilités d'affaires au Mexique. On peut se le procurer en s'adressant à :

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376
ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500

© Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 1994
No de catalogue E73-9/10-1994-1F
ISBN 0-662-99928-2

FAITS SAILLANTS

La demande de transport par camion devrait augmenter rapidement au cours des années à venir. Cette augmentation créera d'excellentes possibilités à long terme pour les sociétés canadiennes de camionnage qui étendront leurs activités au Mexique. Les principaux facteurs alimentant cette croissance sont :

- une croissance économique soutenue;
- une augmentation de la demande de services de livraison au moment adéquat;
- une augmentation de l'utilisation des services de transport intermodaux;
- l'augmentation du commerce suite à l'entrée en vigueur de l'ALÉNA; et
- la nécessité pour les sociétés mexicaines de camionnage de se trouver des partenaires internationaux.

*Note : À moins d'indication contraire, les montants sont indiqués en dollars canadiens.



LA RECHERCHE DE PARTENAIRES

Le secteur mexicain du camionnage est caractérisé par une surcapacité et une concurrence intenses. Depuis la déréglementation du secteur en 1989, plus de 1 000 nouvelles sociétés sont apparues sur le marché, portant le nombre total à 4 150 sociétés licenciées. Il faut ajouter à cela environ 600 transporteurs en situation illégale qui contribuent au problème de surcapacité. Certains estiment que le capital n'est utilisé qu'à environ 60 pourcentage dans ce domaine. En conséquence, les coûts de transport ont chuté de plus de 20 pourcentage entre juin 1992 et juillet 1993 et devraient continuer à baisser tant que la surcapacité n'aura pas disparue.

En s'efforçant de conserver leur part de marché, un grand nombre de sociétés mexicaines de camionnage ont commencé à chercher des partenaires à des coentreprises au Canada et aux États-Unis. De telles ententes leur permettent d'accroître leurs services à des coûts plus faibles. D'un point de vue canadien, ces coentreprises seront la principale méthode pour pénétrer le marché mexicain jusqu'à 1996, année au cours de laquelle les camions canadiens et américains auront le droit d'entrer au Mexique.

Ces sociétés mexicaines recherchent tout particulièrement des partenaires américains et canadiens pour deux raisons. Tout d'abord, un certain nombre de camions mexicains ne satisfont pas aux normes de sécurité exigées pour pénétrer sur le territoire américain. Elles éprouveront donc des difficultés à tirer parti de l'augmentation des flux commerciaux découlant de l'ALÉNA, à moins qu'elles ne créent des partenariats avec des sociétés possédant des camions répondant à ces normes. La seconde raison est que les sociétés mexicaines veulent améliorer leurs technologies dépassées et par la suite la productivité de leur main-d'œuvre.

Plus de 60 pourcentage des tracteurs et des remorques, et 75 pourcentage des camions à deux essieux, avaient plus de 10 ans en 1989. Cet équipement a tendance à être d'utilisation générale plutôt que spécialisée. Il faut améliorer la flotte mais les coûts

élevés de remplacement peuvent freiner cet effort.

Le secteur mexicain du camionnage fait une grande utilisation de main-d'œuvre. Il transporte environ 325 millions de tonnes de marchandises par année, soit plus de deux fois le volume pris en charge par les camions au Canada. Au Mexique, il faut pour cela 800 000 employés, plus de six fois le nombre de travailleurs embauchés dans ce secteur au Canada. Cela s'explique par la structure de faibles salaires du Mexique et, dans une certaine mesure, par une réglementation gouvernementale agressive. Il n'empêche qu'il faudra disposer d'opérations plus efficaces pour que le Mexique devienne concurrentiel dans les services de livraison au moment adéquat et les autres services sophistiqués.

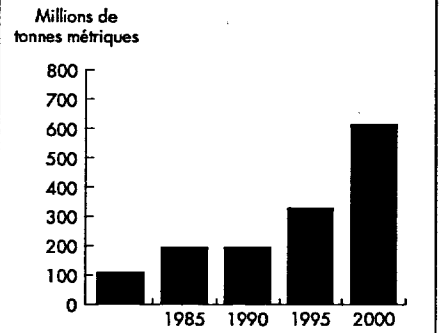
Les sociétés canadiennes qui disposent de technologies de pointe seront recherchées comme partenaires. On s'attend à ce qu'on constate un besoin d'expertise et de technologie pour être en mesure de fournir les services de camionnage au moment opportun et on pense ici en particulier à des systèmes de location de véhicules.

APERÇU DU SECTEUR MEXICAIN DU CAMIONNAGE

Le secteur mexicain du camionnage est organisé sur une base régionale. La plupart des entreprises ne desservent qu'une région et l'activité est concentrée dans les régions industrielles. Près de la moitié des sociétés de camionnage ont leur siège dans la ville de Mexico. Monterrey et Guadalajara sont les second et troisième centres de camionnage en importance. Un petit nombre d'entreprises offrent un service à l'échelle nationale. Ce sont *Empresass Nieto*, *Transportes Julian de Obregon* et *Transportes Castores de Baja California*.

Ce domaine d'activité a subi des modifications profondes depuis qu'il a été déréglementé en 1989. Avant la déréglementation, le gouvernement mexicain accordait des concessions d'itinéraire. Il était alors souvent difficile pour les nouvelles entreprises de pénétrer un marché parce que les permis étaient surtout accordés aux sociétés de camionnage bien implantées. Avant 1989,

LE MARCHÉ MEXICAIN DU CAMIONNAGE 1982 À 2000



environ 90 pourcentage de toutes les marchandises transportées étaient transportées par 20 pourcentage des sociétés de camionnage. En 1993, 47 pourcentage de la capacité de transport était répartie entre 600 sociétés.

Dans le cadre de l'ancien système réglementé, le *Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)* fixait les prix que toutes les sociétés de camionnage devaient suivre. Les expéditions étaient acheminées vers des centres de tri et réexpédiées en se servant d'un système de choix aléatoire des transporteurs. Le client n'avait donc aucun contrôle sur le choix du transporteur.

Toute société mexicaine de camionnage peut désormais desservir au pays l'itinéraire de son choix et les clients peuvent choisir le transporteur de leur choix. Le processus d'obtention des nouvelles licences de camionnage a également été simplifié et les niveaux de prix et de services obéissent maintenant aux forces du marché. La compétition qui en a découlé a coupé les prix et transformé radicalement l'apparence du secteur.

La déréglementation a eu un autre effet, celui de pousser à la spécialisation. Certaines sociétés de camionnage limitent maintenant leurs activités à des domaines spécialisés comme le transport de meubles, de produits périssables, d'automobiles et de produits dangereux. Un petit nombre d'entreprises offrent maintenant des services d'acheminement de charges incomplètes de camions et de livraison au moment adéquat. Ce type de service constitue un segment de marché lui aussi en croissance. Il n'empêche



qu'il y encore 85 pourcentage de toutes les entreprises de camionnage à être classées dans la catégorie «marchandises diverses».

LES MARCHÉS

Le secteur mexicain du camionnage dessert trois grands marchés :

- celui des expéditions au sein du Mexique;
- les expéditions du Mexique vers d'autres pays; et
- les expéditions de produits mexicains vers des destinations étrangères.

En vertu de l'ALÉNA, les sociétés canadiennes seront autorisées à transporter des marchandises à destination et en provenance du Mexique, mais cette autorisation leur sera accordée progressivement sur une période de six ans. Au cours de la première phase, débutant en décembre 1995, elles seront cantonnées aux états frontaliers du Mexique mais elles seront autorisées à prendre des marchandises entre les États-Unis et le Mexique. Pour obtenir immédiatement accès à l'ensemble du marché mexicain, des sociétés canadiennes passent des ententes de correspondance avec des transporteurs mexicains.

Le camionnage international à destination et en provenance du Mexique représente actuellement environ 15 pourcentage de l'ensemble du marché mexicain du camionnage, mais on prévoit qu'il atteindra 20 pourcentage dans les années à venir quand les flux commerciaux augmenteront du fait de l'ALÉNA. En 1990, pratiquement 60 pourcentage de toutes les importations canadiennes en provenance du Mexique et 40 pourcentage des expéditions canadiennes à destination du Mexique étaient transportées par camion.

Les principales catégories de produits importés transportés par camion sont les produits frais ainsi que les pièces détachées d'automobiles et d'autres pièces détachées provenant des industries sous douane des *maquiladoras* ou y étant acheminées. Une partie importante de ces expéditions doit être livrée au moment adéquat.

LA CONCURRENCE

Les principaux concurrents des sociétés canadiennes qui veulent pénétrer le marché mexicain sont les sociétés mexicaines et américaines de camionnage. Le camionnage est également soumis à la concurrence d'autres modes de transport dont le transport par voie maritime, par rail et le transport aérien. Le système ferroviaire connu sous le nom de *Ferrocarriles Mexicanos* appartient à l'État et prend de l'ampleur. Cette société ferroviaire crée un certain nombre de gares

de triage destinées à permettre le transport intermodal camion-rail. Des obstacles importants entravent cependant l'expansion de cette activité. Il n'y a qu'un petit nombre d'initiatives d'entreprises privées à avoir reçu l'autorisation d'aller de l'avant et le système est alourdi par une infrastructure dépassée.

Le transport par voie maritime est également en cours de modernisation. Le gouvernement mexicain a accordé des concessions pour la construction de ports

FRANCHIR LA FRONTIÈRE

Un certain nombre de sociétés canadiennes de camionnage desservent maintenant le marché mexicain grâce à des ententes avec des transporteurs locaux. L'expérience qu'elles ont accumulée montre bien l'importance qu'il y a à préparer soigneusement à l'avance les documents de douane.

La plupart des expéditions par camion à destination du Mexique franchissent la frontière à Laredo, ou à Brownsville au Texas. La pratique la plus courante est d'expédier les marchandises à un courtier mexicain en douanes dont les services ont été retenus par l'importateur. Les courtiers mexicains ont des bureaux du côté américain de la frontière, à partir des quels ils prennent la responsabilité des expéditions avant qu'elles n'arrivent aux douanes.

Certaines sociétés canadiennes offrent des tarifs moins élevés pour livrer à un entrepôt sous douane du côté américain de la frontière à partir duquel les marchandises sont prises en charge par une société mexicaine de camionnage. En procédant de cette façon, le transporteur canadien n'a pas du tout à faire aux douanes. Les remorques canadiennes franchissent toutefois de plus en plus la frontière pour être attelées à des tracteurs mexicains appartenant à des sociétés mexicaines affiliées à des sociétés canadiennes de transport. Au fur et à mesure de l'entrée en vigueur des modifications prévues par l'ALÉNA, les tracteurs et les conducteurs canadiens commenceront à passer aussi de plus en plus souvent la frontière.

Le courtier calcule le montant des droits de douane et des taxes à payer et conseille l'importateur. Si l'expédition comprend des charges incomplètes, il faudra peut-être décharger la remorque. L'importateur vire alors les fonds nécessaires sur le compte bancaire du courtier. De façon idéale, cela aura été fait à l'avance.

Le courtier mexicain prépare un *pedimento* qui est un document autorisant les biens à entrer sur le territoire mexicain. Il se rend aussi aux douanes américaines pour fermer l'acquit de transit et d'exportation qui a permis aux marchandises de transiter aux États-Unis.

Si le paiement des droits de douane peut se faire de façon électronique, les documents de douane ne sont pas, eux, traités sur ordinateur. Le service mexicain des douanes remet au courtier un ensemble d'étiquettes auto-collantes contenant un code-barre qui seront apposées sur les divers documents au moyen desquels le conducteur fera franchir la frontière aux marchandises.

Le plus souvent, c'est un tracteur mexicain qui fera franchir le pont aux marchandises. Il les amènera au kiosque des douanes où un répartiteur au service du courtier viendra à sa rencontre et s'occupera des formalités de dédouanement. Environ 10 pourcentage des camions qui franchissent la frontière, choisis au hasard, sont inspectés. Ceux-ci doivent être déchargés.

Si ce n'est que les inspections concernant l'agriculture peuvent prendre du temps, le temps qu'il faut pour franchir la frontière dépend essentiellement du soin qui a été apporté à remplir la documentation plutôt que du contenu de l'expédition. Certaines sociétés de camionnage réussissent à franchir la frontière en quelques heures seulement alors que d'autres font état de retards de deux jours ou plus. Pour réussir à passer la frontière dans la journée, il faut prendre en compte deux facteurs : que les courtiers se soient entendus à l'avance; et que le camion arrive à Laredo tôt le matin.

ENTREPÔTS PUBLICS SOUS DOUANE AU MEXIQUE

L'augmentation du volume des expéditions par camion au Mexique fait prendre de l'importance au secteur des entrepôts publics sous douane au Mexique. On constate en particulier une augmentation marquée du nombre de ces entrepôts réfrigérés dans le cadre de partenariats avec des sociétés américaines.

En vertu des lois mexicaines, quand des marchandises sont expédiées à un entrepôt sous douane, il n'y a pas de droits de douane ni d'autres taxes à payer avant le moment de la sortie des marchandises de cet entrepôt. Cela avantage les expéditions de chargements incomplets et permet à l'expéditeur de maintenir des stocks au Mexique. La valeur des marchandises étant fixée au moment de leur entrée dans l'entrepôt, l'expéditeur est protégé contre toute variation ultérieure du taux de change.

construits par le secteur privé. Un programme d'investissement d'un total de 100 millions de dollars U.S. a été mis au point pour les grands ports mexicains de Manzanillo, Lázaro Cárdenas, Altamira et Veracruz. Il faut toutefois savoir que le transport par voie maritime est depuis longtemps pénalisé par les activités des syndicats et que le système est jugé inefficace et peu fiable.

Les expéditions par voie aérienne ont diminué, mais elles continuent à constituer des solutions de remplacement pratiques pour les expéditeurs devant acheminer des produits à valeur relativement élevée et à encombrement relativement faible. On procède actuellement à des agrandissements aux aéroports de Mexico et de Toluca, mais la plupart des transporteurs mettent surtout l'accent sur le transport des passagers.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

En vertu de l'ALÉNA, les tracteurs, les remorques et les conducteurs canadiens et américains seront autorisés à travailler au Mexique pour la première fois, mais ils devront se contenter des expéditions internationales. Ils ne seront pas autorisés à

transporter des marchandises d'un point à l'autre sur le territoire mexicain, même s'ils ont sur leurs remorques un chargement partiel d'expéditions internationales. Une exception à cette règle est que les camions canadiens seront autorisés à distribuer les marchandises qui arrivent au Mexique par d'autres modes de transport.

Cet accès au marché mexicain sera ouvert graduellement sur une période de six ans. À compter de décembre 1995, les sociétés canadiennes et américaines de camionnage auront accès aux états frontaliers du nord du Mexique. En l'an 2000, elles auront alors accès aux 31 états mexicains.

À court terme, la principale façon de pénétrer le marché sera de passer des ententes de coentreprise avec des sociétés mexicaines. En 1997, les sociétés canadiennes et américaines pourront détenir jusqu'à 49 pourcentage du volet international des activités et des sociétés mexicaines. Si une entreprise mexicaine ayant passé une telle entente de coentreprise s'occupe également de trafic intérieur, il faudra créer une division distincte. En l'an 2000, la part étrangère de la propriété des activités internationales pourra atteindre 51 pourcentage, puis 100 pourcentage en 2004.

L'ALÉNA prévoit que les procédures de dédouanement mexicaines seront également simplifiées. Actuellement, les remorques canadiennes et américaines sont détachées et franchissent la frontière tirées par des fardiers. Une fois du côté mexicain, elles doivent être tractées par des tracteurs et des chauffeurs mexicains. Cela peut ne prendre que deux ou trois heures, mais il arrive parfois qu'il faille un jour ou plus. Un grand nombre d'expéditions sont déchargées et rechargées dans des remorques mexicaines parce que leurs propriétaires ne veulent pas que leurs camions empruntent les routes mexicaines en mauvais état.

Un ensemble de conventions a été signé en mars 1994 entre le Canada et le Mexique qui permettra le partage des installations de camionnage, garantira la reconnaissance des permis de conduire commerciaux de chaque pays et renforcera la coopération technique et la formation. La plupart des

observateurs de ce secteur d'activité estiment que ces accords contribueront de façon importante à améliorer l'accès des sociétés canadiennes de camionnage au Mexique.

La réglementation du secteur mexicain du camionnage relève du *Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)*. Elle limite la longueur des camions à 48 pieds et a été modifiée récemment pour incorporer des règlements plus rigoureux sur l'émission des gaz d'échappement et les systèmes de freinage. Les restrictions de charge n'étaient généralement pas appliquées jusqu'à il y a peu. Les châssis des camions étaient renforcés pour permettre des charges de 150 pourcentage ou plus de la capacité permise. Un nouveau programme est entré en vigueur qui permettra de peser 80 pourcentage des camions au cours de la première année, pour parvenir à un taux de 100 pourcentage au cours de la troisième année. Il n'y a pas au Mexique de réglementation sur la durée des heures de conduite.

LES CONTRAINTES À L'EXPLOITATION

Les sociétés étrangères de camionnage travaillant au Mexique seront confrontées à un certain nombre de contraintes. On pense ici en particulier à l'état des routes, à la qualité du carburant diesel, au système juridique et à l'infrastructure.

En 1993, il y avait au Mexique 3 400 kilomètres d'autoroutes en bon état, dont l'utilisation était le plus souvent soumise à un péage. Les autres routes sont généralement en très mauvais état. Certains estiment en effet que la proportion de routes en mauvais état atteint 60 pourcentage. Sur un grand nombre de ces itinéraires, la vitesse maximale n'est que de 50 ou 60 kilomètres à l'heure. Il y a aussi sur certaines routes des problèmes de ponts trop bas et de courbes trop serrées. Les arrêts pour camions ouverts 24 heures sur 24 sont rares et la sécurité constitue un problème dans certaines parties du pays. Les camions s'arrêtent souvent en groupes sur le côté des routes par mesure de sécurité.

Certains carburants diesel mexicains sont de mauvaise qualité. On a mesuré dans certains échantillons une teneur en soufre trois fois supérieure à celle permise aux États-Unis et une fois et demie supérieure à la norme mexicaine. La teneur en eau est plus élevée et l'indice d'octane plus faible que dans les carburants canadiens et américains. Certains propriétaires de camions s'inquiètent que cela puisse endommager leurs moteurs. PEMEX, la compagnie pétrolière d'état, travaille à un carburant diesel à faible teneur en soufre qui devrait être disponible sur certains autoroutes à compter de l'automne 1994. Les prix des carburants augmentent progressivement pour se situer sensiblement au niveau des prix canadiens et américains.

Il faut enfin savoir que les chauffeurs qui se trouvent impliqués dans des accidents au Mexique peuvent, avec le système juridique mexicain, se retrouver dans des situations difficiles. On peut ainsi retenir un conducteur sans porter plainte contre lui pendant trois jours, le temps de faire enquête. Il n'est parfois pas possible de verser une caution si des accusations graves sont portées et il faut quelques fois attendre très longtemps avant de connaître la décision d'un tribunal.

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

Le **ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (AÉCIC)** est le ministère fédéral du gouvernement canadien qui a le plus de responsabilités dans le domaine du développement des échanges commerciaux. L'InfoCentre est le premier endroit où s'adresser pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter. On y donne des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations, on contribue à apporter des solutions aux problèmes d'exportation. C'est la première porte à laquelle il faut frapper pour accéder au réseau de renseignements commerciaux d'AÉCIC. On peut s'y procurer des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8378
ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500

La **Division commerciale de l'Ambassade du Canada** à Mexico fait la promotion du commerce au Mexique. Il y a plusieurs délégués commerciaux à l'Ambassade et un bureau satellite à Monterrey. Les délégués commerciaux peuvent fournir toute une gamme de services y compris la présentation d'entreprises canadiennes à des clients éventuels au Mexique, des conseils sur les canaux de commercialisation, l'aide à ceux qui souhaitent participer à des foires commerciales, l'aide pour trouver des entreprises mexicaines qui conviennent comme agent et enfin la compilation de renseignements de crédit et d'affaire sur d'éventuels clients étrangers.

Division commerciale
Ambassade du Canada à Mexico
Schiller No. 529
Col. Polanco
Apartado Postal 105-05
11560 México, D.F.
México
Téléphone : 724-7900
Télécopieur : 724-7982

Consulat du Canada
Edificio Kalos, Piso C-1
Local 108A
Zaragoza y Constitucion
64000 Monterrey
México
Téléphone : 443-200
Télécopieur : 443-048

Note : Pour téléphoner à Mexico, composer 0-11-52-5 avant le numéro indiqué ci-dessous. Pour appeler dans d'autres villes du Mexique, consulter la liste des codes d'appel internationaux au début de votre annuaire téléphonique, ou demander l'aide de la téléphoniste du service international.

Les **Centres de commerce international** ont été créés à travers le pays afin d'être la première porte à laquelle les sociétés canadiennes qui veulent exporter doivent s'adresser.

Partageant les locaux régionaux d'Industrie Canada (IC), les centres relèvent d'AÉCIC et des délégués commerciaux y sont en poste. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont prêtes ou non à exporter, ils les aident à faire la recherche en marketing et à planifier la pénétration du marché et leur fournissent l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations. Ils leur obtiennent l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.

Le **Réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN)** est un système informatisé conçu par AÉCIC pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'il constate à l'étranger aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit à l'utilisateur des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 30 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire sur Exportations WIN, appelez (613) 996-5701.

Le **Service d'information commercial** fournit aux entreprises canadiennes des renseignements détaillés sur les marchés par produit. Il aide des entreprises à tirer parti des possibilités locales, d'exportation, de transfert de technologie et de nouveaux investissements dans le domaine de la fabrication. Ces sociétés canadiennes utilisent ces renseignements pour prendre leurs décisions en ce qui concerne la fabrication, le développement de produits, la commercialisation et l'élargissement des marchés. Les renseignements fournis portent sur les valeurs, le volume et les prix unitaires des importations, les caractéristiques d'importation particulières (par exemple matériaux, catégorie, gamme de prix, etc.) les noms des importateurs, les principaux pays d'exportation, l'identification des exportateurs étrangers au Canada, la production canadienne, les exportations canadiennes et les importations américaines. Les deux-tiers des clients de ce service sont de petites entreprises. Téléphonez au (613) 954-4970.



Transports Canada

Groupe des politiques et coordination
Politique et programmes transporteurs
rouliers

Tour C, Place de Ville
330, rue Sparks
Ottawa (Ontario) K1A 0N5
Téléphone : (613) 998-1914
Télécopieur : (613) 998-2686
Contact : Derek Sweet

Direction des services de transport

Affaires étrangères et Commerce
International Canada — TPS
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-0688
Contact : Daniel White

L'**Ambassade du Mexique** remettra les
visas qui conviennent aux hommes et
femmes d'affaires du Canada qui voyagent
au Mexique pour affaires. Pour obtenir de
l'aide, s'adresser au délégué commercial
mexicain à l'adresse ci-dessous.

Ambassade du Mexique
World Exchange Plaza
45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 233-8988
Télécopieur : (613) 235-9123

CONTACTS ADDITIONNELS AU CANADA

Associations d'affaires

Association canadienne du camionnage

130, rue Slater, bureau 1025
Ottawa (Ontario) K1P 6E2
Téléphone : (613) 236-9426
Télécopieur : (613) 563-2701

Association des transitaires internationaux canadiens Inc.

C.P. 929
Streetsville (Ontario) L5M 2C5
Téléphone : (905) 567-4633
Télécopieur : (905) 542-2716

Le Conseil canadien pour les Amériques
(CCA) est un organisme à but non lucratif.
Il a été créé en 1987 pour promouvoir les
intérêts commerciaux en Amérique latine et
dans les Antilles. Le CCA assure la
promotion d'événements et de programmes
destinés à augmenter le volume des affaires
et à mettre en place des réseaux de
contacts entre le Canada et les pays de la
région. Il publie également une lettre
d'information bimensuelle sur la région.

Conseil canadien pour les Amériques (CCA)

Bureau de la direction, 3^e étage
145, rue Richmond ouest
Toronto (Ont.) M5H 2L2
Téléphone: (416) 367-4313
Télécopieur: (416) 367-5460

Association des exportateurs canadiens

99, rue Bank, Suite 250
Ottawa (Ontario) K1P 6B9
Téléphone: (613) 238-8888
Télécopieur: (613) 563-9218

Associations des manufacturiers canadiens

75, International Boul., 4^{ème} étage
Etobicoke (Ontario)
Téléphone: (416) 798-8000
Télécopieur: (416) 798-8050

Chambre de commerce du Canada

55, rue Metcalfe, bureau 1160
Ottawa (Ont.) K1P 6N4
Téléphone : (613) 238-4000
Télécopieur : (613) 238-7643

Forum pour la formation en commerce international

155, rue Queen, Suite 608
Ottawa (Ont.) K1P 6L1
Téléphone : (613) 230-3553
Télécopieur : (613) 230-6808

Centre d'information linguistique

240, rue Sparks
C.P. 55011
Ottawa (Ont.) K1P 1A1
Téléphone : (613) 523-3510

CONTACTS ADDITIONNELS AU MEXIQUE

Chambre nationale de l'industrie de camionnage

*Cámara Nacional de la Industria
Camionera*
Pachuca No. 158-BIS
Col. Condesa
06140 México D.F.
México
Téléphone : 212-1775
Télécopieur : 211-5568

Secrétariat aux communications et au transport

*Secretaría de Comunicaciones y
Transportes (SCT)*
Dirección General de Transporte
Terrestre
Calzada de Bombas 411, Piso 11
Col. San Bartoloa Coapa
04920 México D.F.
México
Téléphone : 684-0636
Télécopieur : 684-0721

Secrétariat au commerce et à la promotion industrielle

*Secretaría de Comercio y Fomento
Industrial (SECOFI)*
Alfonso Reyes No. 30, Piso 10
Col. Hipódromo de la Condesa
06170 México D.F.
México
Téléphone : 286-1757
Télécopieur : 286-1543

Association nationale des importateurs et exportateurs de la République du Mexique

*Asociación Nacional de Importadores y
Exportadores de la Republica Mexicana
(ANIERM)*
Monterrey 130
Col. Roma
06700 México D.F.
México
Téléphone : 564-8618
Télécopieur : 584-5317

