

Poissons et produits de la mer



LES DÉBOUCHÉS

Même si le Mexique est presque auto-suffisant en poisson et en produits de la mer, il offre un certain nombre de débouchés intéressants pour les fournisseurs canadiens.

- Des produits canadiens, comme les sardines, enregistrent des percées sur le marché mexicain parce que les consommateurs reconnaissent leur qualité supérieure à celle des produits mexicains, ce qui leur permet d'afficher des prix plus élevés.
- D'autres produits canadiens, comme la morue salée, accroissent rapidement leurs parts de marché parce qu'ils coûtent moins cher que les produits européens concurrents, en particulier depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).
- Les secteurs mexicains de la pêche et de la transformation des produits de la mer ont un besoin urgent de se moderniser et cela devrait laisser place à des contreparties avec des sociétés canadiennes.
- Le gouvernement mexicain favorise l'investissement étranger dans le secteur de l'aquaculture qui, s'il est encore petit, prend rapidement de l'expansion.

LES RESSOURCES HALIEUTIQUES DU MEXIQUE

Le Mexique a l'un des plus longs littoraux du monde, avec 11 500 kilomètres, en tenant compte des îles. Il a également une zone économique exclusive (ZÉE) qui couvre environ trois millions de kilomètres carrés, en plus des eaux du littoral. Près des trois quarts de ce littoral se trouvent sur l'océan Pacifique et le reste dans le golfe du Mexique et dans la mer des Antilles. Le pays a, de plus, environ 3 millions d'hectares d'eaux intérieures.

On trouve une grande diversité d'espèces dans les eaux mexicaines. Les plus importantes en termes commerciaux sont la sardine et l'anchois, le thon, la crevette et le *mojarra* (*Gerreidae Perciformes*), un poisson d'eau salée proche du barracuda et de l'achigan, facile à pêcher et à élever en aquaculture. On s'intéresse aussi beaucoup à l'élevage de la crevette, du loup et de la truite. Les autres espèces importantes en termes commerciaux sont le homard, le vivaneau rouge, l'huître et l'ormeau. La pêche génère environ un pour cent du

SOMMAIRE

Outre ce résumé, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) a préparé un profil sectoriel intitulé **Les débouchés d'affaires au Mexique : poissons et produits de la mer**. Ce document d'information sur le marché mexicain des poissons et produits de la mer a été produit et publié par Prospectus Inc., en vertu d'un contrat du MAÉCI, en même temps que d'autres profils et résumés sectoriels sur les débouchés au Mexique. On peut se les procurer auprès de :

InfoCentre
Téléphone : 1 800 267-8376 ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink* : (613) 944-4500
Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) : 1 800 628-1581 ou (613) 944-1581
Internet: <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la transmission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

Ces profils sectoriels sont disponibles en format électronique sur le BÉI et en copie papier auprès de Prospectus Inc. au coût de 10 \$ plus les frais d'expédition et les taxes en vigueur. S'adresser à :

Prospectus Inc.
Service des commandes
Téléphone : (613) 231-2727
Télécopieur : (613) 237-7666

© Ministère des Approvisionnements et Services, février 1997

N° cat. E73-9/60-1996-1F
ISBN 0-662-81645-5
Also available in English.

PARAÎNÉ PAR

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce International / Department of Foreign Affairs and International Trade

produit intérieur brut (PIB) du Mexique et elle emploie 1,3 pour 100 de la population active.

Malgré son importance économique, le secteur des pêches n'est pas très développé. Il est constitué dans une large mesure de petits producteurs, qui utilisent une technologie périmée, et qui s'appuient sur une infrastructure inadaptée et des canaux de distribution déficients. Peu de travailleurs du secteur de la pêche connaissent les méthodes de travail efficaces. Cette situation est un héritage des décennies antérieures de protectionnisme destiné à maximiser l'emploi et l'autosuffisance, sans tenir compte de l'efficacité. La consommation souffre de l'inefficacité de la distribution; cette dernière est partiellement responsable des faibles niveaux de consommation (moins de dix kg par habitant) pour un pays disposant de ressources marines aussi importantes.

La mauvaise gestion des stocks de poisson a entraîné l'épuisement des ressources dans plusieurs parties du pays et les perspectives à long terme sont sombres pour certaines espèces. L'utilisation de techniques de pêche non respectueuses de l'environnement ont conduit les États-Unis à imposer un embargo sur les importations de thon alors que les consommateurs boycottent les crevettes mexicaines.

Le gouvernement a reconnu que cette situation ne peut pas durer et il a pris des mesures pour développer l'industrie et mettre en œuvre des techniques de gestion modernes des pêches. Le *Programa de Pesca y Acuicultura 1995-2000*, Programme de développement des pêches et de l'aquaculture, met l'accent sur l'amélioration des infrastructures, sur de meilleures techniques de gestion des ressources, sur la reconstitution des stocks de poissons menacés et sur l'expansion de l'aquaculture.

Au fur et à mesure que l'industrie se développera et se modernisera, on verra apparaître de nombreux débouchés pour les producteurs canadiens de produits de la mer. Malgré l'autosuffisance relative du Mexique pour ces produits, il y a un certain nombre de créneaux importants, dont ceux de la sardine, du homard, de la morue salée et du saumon fumé, dans lesquels les produits canadiens peuvent être concurrentiels. Il y a également un grand nombre de possibilités de coentreprise entre des producteurs canadiens de produits du poisson et leurs homologues mexicains moins bien développés.

LE SECTEUR MEXICAIN DE LA PÊCHE

Les ressources halieutiques du Mexique sont composées de plus de 800 espèces de poissons et d'autres produits de la mer. Les poissons présentant un intérêt en termes commerciaux sont le thon, la sardine, l'anchois, le vivaneau rouge, le mullet et le thazard. Dans la catégorie des crustacés et des mollusques, on trouve la crevette, le homard, l'ormeau, l'huître, la palourde et la pieuvre. La production totale, en 1995, était d'environ 1,4 million de tonnes en vif. De cette quantité, 1 034 tonnes sont allées à la transformation pour la consommation humaine alors que 321 000 tonnes étaient transformées pour une consommation indirecte et 42 000 tonnes ont servi à des fins industrielles. En poids, les espèces les plus importantes ont été dans l'ordre le thon, le *mojarra*, la crevette et la sardine. Ces quatre espèces représentent environ 35 pour 100 de la consommation directe en 1995 d'après une évaluation du *Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (Semarnap)*, Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche.

Parmi les autres catégories importantes, on peut mentionner le calmar, l'huître, le balaou blanc et la carpe.

LA DISTRIBUTION RÉGIONALE

À des fins d'analyse, le secteur mexicain de la pêche est divisé en quatre grandes régions :

- Le littoral nord de la côte du Pacifique qui produit de la crevette, du thon, du homard, de la sardine, de l'anchois, des ormeaux, des moules, des palourdes, des oursins verts, des concombres de mer et des maquereaux. Cette région produit environ 60 pour 100 des prises annuelles du Mexique.
- Le littoral du centre sud de la côte du Pacifique produit des huîtres, du requin, du thon, de l'espadon, de la langouste, de la crevette, du vivaneau rouge, du thazard, du loup, de la pieuvre, du brochet de mer et du mullet. Cette région donne environ 10 pour 100 des prises.
- La région du golfe du Mexique et de la mer des Antilles produit de la crevette, du mullet, des huîtres, du poisson castor, du vivaneau rouge et à queue jaune, du maquereau, du brochet de mer, du homard, du crabe et de la pieuvre. Cette région produit environ 27 pour 100 des prises.
- Les États situés à l'intérieur des terres ont d'importantes possibilités, qui ne sont pas exploitées, d'élevage des espèces d'eau douce parmi lesquelles le *talipia*, le crapet arlequin, la carpe, l'achigan à petite bouche et la grenouille. Cette région produit environ trois pour cent des prises.

LA FLOTTE DE PÊCHE

En 1995, il y avait un peu moins de 75 000 bateaux de pêche enregistrés auprès du *Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y*

Pesca (Semarnap), Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche. Plus de 95 pour 100 de ceux-ci sont de petits navires jaugeant moins de dix tonneaux, qui se consacrent à la pêche côtière et en eau douce. Nombre d'entre eux ne sont même pas équipés de radios, encore moins de matériel de navigation moderne et on estime que 12 pour 100 des prises reviennent aux exploitants «non structurés» qui ne déclarent pas leur production.

La flotte est répartie presque également entre le littoral du Pacifique, celui du golfe et des Antilles, alors qu'environ quatre pour cent des bateaux travaillent dans les eaux intérieures. On estime qu'il y a moins de 3 300 bâtiments de haute mer et ils se consacrent essentiellement à la pêche de la crevette, du thon, de la sardine et de l'anchois. Les crevettes composent environ 69 pour 100 de la flotte de haute mer. Vingt-six pour cent d'entre eux se consacrent au poisson à écailles et le reste pêche le thon, la sardine et l'anchois. En 1996, il y avait au Mexique 59 ports accessibles pour l'industrie de la pêche, avec 28 kilomètres de jetées.

LES USINES DE TRANSFORMATION

Le Mexique a au-delà de 300 usines de transformation du poisson. Près des trois quarts sont situés sur la côte du Pacifique. Le gouvernement a mis en place des programmes pour moderniser ce secteur de la transformation. On s'efforce en particulier de développer les produits de consommation de masse comme une pâte de poisson et des filets de poisson congelés. Il faudra pour cela moderniser les usines de transformation du poisson. En 1995, environ le tiers des prises débarquées étaient congelées, 20 pour 100 étaient mises en conserve et le reste était découpé.

LES PLANS DE DÉVELOPPEMENT

Au cours de sa première année au pouvoir, le gouvernement du président Ernesto Zedillo a lancé un programme de développement de la pêche étalé sur six ans. Ce programme prévoit l'expansion de l'infrastructure de la pêche et l'accroissement de la capacité de production tout en développant des modèles de gestion des pêches plus modernes afin de prévenir la surexploitation. Parmi les autres priorités du gouvernement, on peut citer la modernisation de la flotte de pêche, la remise en état des écosystèmes du littoral et le développement de l'aquaculture.

LE RÔLE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Le Mexique est un exportateur net de poisson et de produits de la mer mais il doit importer certains produits qui entrent pour l'essentiel dans les catégories de luxe. En poids, les importations ne représentent que 1,3 pour 100 des ventes intérieures mais elles constituent des marchés importants dans certains créneaux.

Les importations ont été nettement réduites à la suite de la dévaluation du peso de décembre 1994 qui a pratiquement doublé le coût des importations. Les importations totales de poisson et de produits de la mer sont passées de 101,6 millions de dollars US en 1994 à 40,1 millions de dollars US en 1995, une chute de 61 pour 100. Les États-Unis accaparent environ la moitié du marché des importations.

La part du Canada du marché des importations est passée de 9 pour 100 en 1994 à 11 pour 100 en 1995, même si les ventes ont diminué de 9,1 millions de dollars US à 4,4 millions à la suite de la dévaluation du peso. Cette part de marché est sensiblement plus élevée que pour la plupart des autres produits alimen-

taires. Les poissons fumés, séchés et salés de tous les genres composent près de la moitié des exportations du Canada en 1995 et cette catégorie a été la seule à enregistrer une augmentation au cours de cette année. La morue séchée est le produit le plus important avec des ventes de 1,5 million de dollars US en 1994. Dans la catégorie des poissons congelés, les espèces les plus populaires sont la morue et le merlu avec des ventes de 1,2 million de dollars US en 1994. Les exportations canadiennes de homard frais, qui représentaient environ 342 000 \$ US en 1994, ont baissé à seulement 52 000 \$ US en 1995 car il s'agit là d'un produit de luxe.

L'AQUACULTURE

Le Mexique a une importante industrie de l'aquaculture qui repose essentiellement sur l'utilisation des méthodes traditionnelles comme la culture en petit bassin d'espèces d'eau douce. La production totale de l'aquaculture était d'environ 158 000 tonnes en 1995 dont la moitié était du *mojarra*. Le gouvernement estime cependant qu'en utilisant de façon plus intensive les méthodes non traditionnelles, on pourrait nettement accroître la production. Les modifications apportées en 1992 à la *Ley de Pesca y su Reglamento*, Loi et règlement sur la pêche, ont permis une augmentation marquée de l'investissement privé dans ce secteur. Parmi d'autres mesures, la législation permet maintenant d'attribuer des licences d'exploitation pour cinquante ans aux installations privées. On estime maintenant que les capitaux privés, y compris les capitaux étrangers, sont essentiels pour tirer parti des possibilités de tous les secteurs de la pêche.

Le gouvernement exploite environ 40 centres d'aquaculture dans le pays et applique un programme de

formation à grande échelle depuis plusieurs années. Son objectif est d'accroître la capacité pour toute une gamme d'espèces, en particulier celles qui permettent d'obtenir des produits à forte valeur.

On estime en particulier que l'élevage des crevettes est prometteur. Le gouvernement a favorisé une méthode qui consiste à capturer des larves vivantes puis à les faire éclore et à les élever en captivité. L'investissement étranger a joué un rôle important dans l'expansion de ce sous-secteur.

Le gouvernement espère développer un plus grand nombre de projets aquicoles en eau salée, y compris des bassins en eau salée à l'intérieur des terres ainsi que des exploitations comportant des cages en mer, qu'on appelle parfois maricultures. Cette technologie a été mise à l'essai dans le golfe du Mexique au large de la côte de l'État de l'Alabama, mais pas encore au Mexique.

Le Secrétariat aux pêches du Mexique fait maintenant partie du *Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (Semarnap)*, Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche. En pensant à la mariculture, le Secrétariat à la pêche a lancé un important programme de développement appelé le *Desarrollo de Acuacultura en México (DAM)*, Projet d'aquaculture du Mexique, en 1994. Il bénéficie d'un financement de 300 millions de dollars US de la Banque mondiale, de 150 millions de dollars US du gouvernement du Mexique et d'un autre 50 millions venant de sociétés privées. Dans le cadre de ce programme, il y a des projets de recherche parrainés par le secteur privé devant permettre de développer les technologies aquicoles et de gérer les ressources côtières dans sept États.

L'objectif ultime du *Desarrollo de Acuacultura en México* est de montrer

la viabilité des divers types de technologies aquicoles. Les projets parrainés par le programme devraient être opérationnels au cours de la période de six ans qui se termine en l'an 2000. Les études des effets environnementaux et sociaux du projet ont été terminées en 1995. On s'attend à ce que des pressions accrues pour l'utilisation de technologies respectueuses de l'environnement contraignent à avoir un fort contenu étranger dans ces projets d'aquaculture.

LA CLIENTÈLE

Le Mexique est un exportateur net de poisson et les produits de la mer sont importés essentiellement pour combler les lacunes dans la gamme de produits disponibles. Les prises totales en vif étaient évaluées à plus de 1,4 million de tonnes en 1995. La consommation directe représente un peu plus de 1 million de tonnes en vif, soit environ neuf kilos par personne après transformation. La consommation de poisson a baissé sensiblement à cause de la crainte du choléra en 1993 et 1994 mais reprend progressivement. En 1995, les importations atteignaient environ 18 000 tonnes, soit 1,3 pour 100 de la consommation totale. Les poissons importés entrent le plus souvent dans les catégories de prix supérieures et la part du marché des importations, exprimée en valeur, est nettement plus élevée.

En règle générale, les Mexicains préfèrent les poissons entiers plutôt que les filets. Les produits les plus vendus au détail sont le *mojarra*, le poisson à écailles, le thon et la sardine. Ils viennent pour l'essentiel de la production mexicaine. Les goûts ont cependant commencé à changer au cours des dernières années. En 1995, les filets réfrigérés et congelés ont atteint 7,3 pour 100 des importations mexicaines de

produits de la mer, une hausse de 6,3 pour 100 par rapport à 1994. Malgré cela, les produits de la mer préparés, en conserve, fumés et salés continuent à représenter environ 60 pour 100 du marché de l'importation.

LES DISTRIBUTEURS

Tant les détaillants que les établissements alimentaires expliquent que leur principal problème pour offrir du poisson et des produits de la mer est l'absence de fiabilité des approvisionnements. C'est en particulier le cas du poisson frais et nombre de ces commerçants préfèrent se rendre en personne dans les grands marchés plutôt que d'acheter auprès de distributeurs ou de prévoir des livraisons.

En dehors des grandes villes, ce sont plutôt des distributeurs d'alimentation générale que des spécialistes du poisson qui offriront des poissons importés. Il y a plusieurs gros distributeurs d'aliments frais, congelés et en conserve. Il arrive que ces distributeurs complètent leurs gammes de produits par des poissons importés quand ceux-ci sont disponibles à des prix concurrentiels. Les grands distributeurs à l'échelle nationale sont *Grupo Sahauyo*, *Grupo Autrey*, *Pacific Star* et *Master Chef*.

LES PRODUITS DE LA MER FRAIS

À Mexico, le principal centre de distribution de produits frais est *La Nueva Viga*, près de l'énorme marché alimentaire *Central de Abastos*. C'est le plus important centre de distribution du poisson dans le pays. La plupart des ventes se font *pie de bodega*, c'est-à-dire sur place. Le centre accueille 258 sociétés inscrites dans son répertoire et 165 petites entreprises, non enregistrées, dans une section voisine.

Les villes de Monterrey et de Guadalajara ont toutes deux d'importants centres de distribution de produits de la mer appelés *centros de acopio*. Les trois grands marchés de Mexico,

de Guadalajara et de Monterrey manutentionnent environ 20 pour 100 de toute la consommation mexicaine de poisson et la plupart des importations dans ce secteur. Les dirigeants de *La Nueva Viga* prétendent que le marché voit passer plus de 80 pour 100 de tous les poissons frais du Mexique. Les marchés de produits frais du poisson sont dominés par les produits mexicains. Les importations viennent essentiellement des États-Unis, même si le Canada a livré pour environ 1,2 million de dollars US de poisson frais au Mexique en 1995.

LES PRODUITS DE LA MER CONGELÉS

La plupart des produits congelés sont d'origine américaine et les plus populaires sont le calmar, le surimi et le saumon. En 1995, les ventes du Canada dans cette catégorie n'atteignaient que 58 000 \$ US, environ 1,2 pour 100 du marché de l'importation. Toutes les sociétés de *La Nueva Viga* peuvent importer des produits congelés et certaines les emballent elles-mêmes sous leurs propres marques. Les grands distributeurs sont *Exim Caribe* et *StaMar*.

LES PRODUITS DE LA MER EN CONSERVE

Si ce n'est du thon, les poissons en conserve sont le plus souvent considérés comme des produits de luxe. Ils sont importés presque exclusivement par des épicerie fines ou par des distributeurs spécialisés. Ce marché est fortement concentré et la plupart des produits en conserve sont importés d'Espagne. La principale exportation du Canada dans cette catégorie est celle des sardines. En 1994, les ventes ont atteint 1,1 million de dollars US mais elles ont chuté à 599 000 \$ après la dévaluation du peso de décembre 1994. Cela s'explique par le fait que les sardines canadiennes sont de meilleure qualité et à prix plus élevé que les produits concurrents.

Le prix du thon en conserve est très bas au Mexique, en particulier à cause de l'embargo américain. D'après une évaluation, une boîte de conserve de thon coûte en moyenne 46 cents au Mexique alors qu'elle coûtera 1,19 \$ US aux États-Unis et 1,29 \$ US en Europe. Les observateurs s'attendent à ce que cette situation change brusquement quand l'embargo sera levé et plusieurs producteurs mexicains de thon prépareraient des plans pour pénétrer à nouveau le marché mexicain.

LE POISSON CONSERVÉ

Plusieurs formes de poisson conservé sont populaires au Mexique. Le poisson salé déshydraté, en particulier la morue, est particulièrement populaire pendant l'avant et à l'époque de Noël. Les Mexicains aiment la morue norvégienne, même si les ventes du Canada ont enregistré une augmentation et représentaient 26 pour 100 du marché de la morue séchée importée en 1995.

LES ÉTABLISSEMENTS DE SERVICES ALIMENTAIRES ET LES SUPERMARCHÉS

Les hôtels achètent rarement directement des importateurs. La plupart des installations touristiques sont sur le littoral et ont accès aux prises locales. *La Torre* fournit un grand nombre de chaînes d'hôtels et de restaurants parmi lesquels *Vips* et *Sanborn's*. Cette société fournit également de grandes chaînes de supermarchés.

La plupart des chaînes de supermarchés s'approvisionnent auprès des importateurs ou des distributeurs. *Formex-Ybarra* alimente les magasins de détail gérés par le gouvernement à l'intention des employés du secteur public, l'*Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique et le *Secretaría de la Defensa Nacional (Sedena)*, Secrétariat à la défense nationale.

LA CONCURRENCE

Les usines de transformation et les distributeurs mexicains de poisson dominent le marché, mais la concurrence directe des poissons et des produits de la mer canadiens vient souvent d'autres sociétés d'importation. Les approvisionnements en poisson du Mexique lui suffisent largement. Il n'importe que des produits spécialisés qu'on ne trouve pas dans ses eaux ou des produits de meilleure qualité que les siens. Les importateurs estiment que le soin à porter à la manutention et à l'emballage constitue un avantage concurrentiel. C'est la raison pour laquelle les producteurs mexicains de produits de la mer peuvent se révéler des partenaires à des coentreprises tout aussi bien que des concurrents.

Les distributeurs de produits transformés du poisson sont souvent des sociétés sœurs des usines de transformation et des producteurs. Les principales entreprises du secteur sont *Dolores*, *Calmex*, *Formex-Ybarra* et *La Torre*. Elles ont tendance à se spécialiser dans la prise, la transformation, la distribution et la vente d'espèces particulières. Les autres producteurs importants sont *Trinsa de Mazatlán*, *Empacadora Mar*, *Conservas del Pacífico* et *Formex-Ybarra*, qui sont tous des emballeurs de thon.

Les centres de transformation sont en général situés sur la côte du Pacifique, où l'on trouve 233 des 309 usines de transformation du poisson. Les autres sont regroupées sur le littoral du golfe du Mexique. La plupart des produits sont acheminés vers Mexico pour être redistribués dans le reste du pays, même si certaines entreprises ont des centres régionaux de distribution à Tijuana, Guadalajara et Villahermosa.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

Les produits de la mer ne représentent qu'une partie relativement faible de l'alimentation mexicaine, surtout quand on connaît la taille des ressources halieutiques du pays. La consommation par habitant est d'environ neuf kilos. On l'explique le plus souvent par l'absence d'efforts de promotion des secteurs public et privé et par la piètre qualité du réseau de distribution et des installations d'entreposage qui, de façon traditionnelle, ont fait que le poisson est un produit coûteux et que sa qualité est médiocre.

LES PRODUITS EN CONSERVE

De façon traditionnelle, la sardine et le thon sont les poissons en conserve les plus populaires. Récemment, la consommation de sardine a diminué parce que le prix du thon a été bas. La crainte du choléra, combinée à un surplus de thon du fait de l'embargo américain sur le thon mexicain, ont fait baisser la demande. La production mexicaine de thon est importante et les prix intérieurs sont plus faibles que ceux du thon venant de Thaïlande, qui est considéré comme le leader dans le monde.

Les producteurs mexicains de thon espèrent que l'embargo sera complètement levé en 1997. Cela entraînera une augmentation des prix qui ravivera la demande pour les sardines. De plus, les prises mexicaines de sardine ont diminué et certains analystes s'attendent à une pénurie des approvisionnements en 1997.

Dans le cas des sardines, Brunswick a obtenu des succès relatifs. Les spécialistes mexicains estiment que l'emballage des sardines canadiennes est la clé de leur image positive et de leur prix relativement élevé. Par contre, ce créneau est saturé et les possibilités sont probablement

limitées pour d'autres fournisseurs canadiens.

La seconde catégorie, en popularité, de poisson en conserve qu'achètent les Mexicains est destinée à la préparation de hors-d'œuvre. Ce sont des conserves de pieuvre, de calmar, de pétoncles, d'ormeaux et de moules. Les variétés les plus courantes sont préparées à l'huile, à l'huile d'olive, à la tomate ou dans des marinades. Ces produits sont surtout importés d'Espagne et sont considérés comme des produits de luxe.

LE POISSON FRAIS

Le marché du poisson frais est divisé entre celui des coquillages et des poissons à écailles. Parmi les poissons à écailles, les espèces les plus populaires sont le vivaneau, le brochet de mer à nageoire jaune, le *mojarra* rayé, le poisson scie et le thazard bâtard. Les crustacés les plus populaires sont la crevette et l'huître.

La demande est très sensible aux variations de prix et au pouvoir d'achat. Les prix varient beaucoup en fonction des niveaux de production. Les importations prennent de l'importance en dehors de la saison de pêche.

LE POISSON CONSERVÉ

Les Mexicains aiment la morue salée. De façon traditionnelle, elle a surtout été importée de Norvège mais on a constaté récemment que les prix plus faibles de la morue canadienne ont permis de réaliser des percées sur ce marché. En 1995, la part des importations de morue séchée a augmenté de 26 pour 100 par rapport à 17 pour 100 l'année précédente, même s'il y a eu une baisse de volume d'environ 40 pour 100.

LE TRANSPORT

Si la consommation mexicaine de produits de la mer est relativement faible, cela tient en partie à l'inefficacité des systèmes de distribution. Il y

a des possibilités pour la conception, la construction et l'exploitation de systèmes de réfrigération et de transport des produits du poisson. Les installations frigorifiques et de congélation prendront de plus en plus d'importance au fur et à mesure que le Mexique développera ses exportations de poisson.

LES COENTREPRISES

Les spécialistes du domaine estiment qu'il y a des possibilités de constituer des coentreprises avec des sociétés canadiennes qui aideraient les entreprises de pêche et de transformation à se moderniser et à s'intégrer. La plupart d'entre elles ne disposent cependant pas des capitaux nécessaires et attendent du partenaire canadien qu'il apporte le financement en plus de ses compétences.

Même si les sociétés canadiennes doivent faire preuve de prudence dans le choix de leurs partenaires, des possibilités apparaissent dans ce domaine. C'est ainsi que *Formex-Ybarra* a mis sur pied une coentreprise avec une société américaine pour construire une usine de transformation au Chiapas qui sera la troisième en importance en Amérique latine. Cette usine comportera des installations de congélation, de fumage et de fabrication de glace. La société cherche également de nouveaux partenaires pour commencer à exploiter le calmar.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

L'article 27 de la constitution mexicaine définit la pêche comme une ressource naturelle qui fait l'objet d'une réglementation spéciale. Seuls les citoyens mexicains ont le droit d'exploiter cette ressource, et la participation étrangère aux sociétés de pêche est limitée à 49 pour 100 en vertu de la Loi sur l'investissement étranger de 1992. Les inves-

tisseurs étrangers peuvent cependant posséder jusqu'à 100 pour 100 des installations d'entreposage, de distribution, de transformation et de commercialisation ainsi que des installations d'aquaculture.

Toute une série de *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*, normes officielles, réglementent l'industrie de la pêche. Celles-ci sont émises en vertu de la *Ley de Pesca y su Reglamento*, Loi sur les pêches et son règlement. Il y a des *NOM* distinctes pour la pêche du thon, de la sardine, des coquillages, des ormeaux, du homard, des oursins de mer et des pieuvres. Plusieurs normes additionnelles concernent la dimension sanitaire des produits du poisson alors que d'autres réglementent les zones de pêche.

Le gouvernement du Mexique réglemente également la sécurité des produits alimentaires vendus au public en vertu de la *Ley General de Salud*, Loi générale sur la santé. Tous les poissons et les produits de la mer, qu'ils soient frais, congelés ou en conserve, doivent respecter la réglementation sanitaire sur les aliments gérée par le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la santé. Cette réglementation peut s'avérer complexe et fait l'objet de modifications fréquentes. En règle générale, il incombe à l'importateur de veiller à ce que les exigences sanitaires soient respectées et à ce que tous les permis nécessaires aient été délivrés. L'exportateur doit par contre l'aider afin de s'assurer qu'il dispose bien de toute la documentation voulue.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Même si les importations en provenance du Canada ont augmenté, les produits canadiens du poisson ne sont pas bien connus sur le marché mexicain. L'idée générale qu'on a du Canada comme pays propre a donné une image favorable aux produits du poisson mais les gens connaissent

encore mal les marques des produits. Lors d'entrevues récentes, la seule marque de commerce canadienne que les distributeurs et les commerçants citaient couramment étaient les sardines Brunswick et le saumon Ice Capy. On a à l'occasion mentionné les marques *Mex-Can* et *Wood Bay*. Malgré cela, le Canada prétend détenir environ dix pour cent du marché de l'importation, ce qui est mieux que pour la plupart des autres produits alimentaires.

Les sociétés canadiennes qui ont réussi au Mexique disent couramment qu'il est indispensable de se donner de la visibilité sur le marché pour réussir. Certaines développent des relations avec des agents mexicains. D'autres ont conclu que la constitution de partenariats avec des Mexicains est une façon efficace de venir à bout des barrières culturelles et linguistiques. D'autres sociétés disent que pour réussir à s'implanter solidement sur le marché, il faut avoir un bureau de représentation ou une filiale mexicaine.

Avec un partenariat ou une coentreprise, le partenaire canadien fournit le plus souvent la technologie, le savoir-faire en gestion et les capitaux. Le partenaire mexicain apporte sa connaissance du marché et son accès à celui-ci, ainsi qu'une main-d'œuvre locale pour conférer une valeur ajoutée au produit. Ce type de partenariat présente un intérêt particulier pour les sociétés locales parce que les capitaux sont rares et coûteux au Mexique.

Dans le cas du poisson frais, la meilleure approche du marché consiste à s'adresser aux commerçants de *La Nueva Viga* à Mexico. Certains disent qu'ils doutent des capacités des fournisseurs canadiens car certains d'entre eux n'ont pas réussi à livrer en quantité suffisante les produits qu'ils annoncent dans leurs documents de promotion.

Les exportateurs éventuels devraient également être en mesure de garantir aux acheteurs qu'ils les provision-

neront de façon fiable. Il est également indispensable sur ce marché très concurrentiel d'être capable d'adapter ses prix. Même si les produits canadiens semblent être bien reçus dans les créneaux supérieurs du marché, une qualité élevée accompagnée d'un prix raisonnable est une combinaison très efficace.

Les fournisseurs canadiens devraient s'adresser aux principaux distributeurs et importateurs. On peut obtenir une liste de ceux-ci auprès des associations industrielles. La *Cámara Nacional de la Industria Pesquera (Canainpes)*, Chambre nationale de l'industrie de la pêche, représente la plupart des gros producteurs. La *Sociedad Nacional de Introdutores y Distribuidores de Pescados y Mariscos*, Association des distributeurs de pêche et de produits de la mer représente 420 distributeurs et grossistes dont la plupart sont présents à *La Nueva Viga*. La *Cámara Nacional de la Industria de Conservas Alimenticias*, Chambre nationale de l'industrie de la conserve, représente le secteur de la transformation alimentaire qui comprend les entreprises de transformations de poisson.

Un grand nombre de sociétés trouvent leurs partenaires locaux en participant à des foires commerciales. L'ambassade du Canada au Mexique et les consulats de Monterrey et de Guadalajara peuvent aider les sociétés canadiennes qui ont préparé des stratégies d'exportation.

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) : 1 800 628-1581 ou
(613) 944-1581

Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la transmission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

La **Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada** peut fournir une aide précieuse aux Canadiens qui envisagent d'exporter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider les sociétés canadiennes à s'implanter au Mexique.

Section des affaires commerciales

Ambassade du Canada au Mexique

Schiller No. 529

Col. Polanco

11560 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 724-7900

Télécopieur : (52-5) 724-7982

Consulat canadien

Edificio Kalos, Piso C-1

Local 108A

Zaragoza y Constitución

64000 Monterrey, Nuevo León

Mexique

Téléphone : (52-8) 344-3200

Télécopieur : (52-8) 344-3048

Consulat canadien

Hotel Fiesta Americana

Local 30-A

Aurelio Aceves No. 225

Col. Vallarta Poniente

44110 Guadalajara, Jalisco

Mexique

Téléphone : (52-3) 616-6215

Télécopieur : (52-3) 615-8665

Les **Centres de commerce international** sont répartis dans tout le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Les centres relèvent du MAÉCI et comptent un délégué commercial au sein de leur personnel. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes pour l'exportation et les appuient dans 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 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 le MAÉCI pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils y constatent aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit à l'utilisateur des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de

24 000 exportateurs canadiens. Pour de plus amples renseignements de nature générale, téléphonez au (613) 944-4WIN (4946); pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-2057, ou télécopiez au 1 800 667-3802 ou au (613) 944-1078.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Cet important programme du MAÉCI s'efforce d'augmenter les ventes à l'exportation en participant aux coûts des activités lancées par l'industrie et destinées aux marchés d'exportation. Le PDME peut fournir une aide financière allant jusqu'à 50 pour 100 des dépenses admissibles. Il est à noter qu'il s'agit d'une contribution remboursable et non d'une subvention, et qu'elle doit être préalablement approuvée par les autorités responsables. Pour obtenir des renseignements de nature générale, téléphoner à l'InfoCentre au numéro 1 800 267-8376. Pour présenter une demande d'aide, s'adresser au Bureau du commerce international le plus près de chez vous. Au Québec, le PDME est exécuté à partir des 13 bureaux d'affaires CENTREACCÈS PME du Bureau fédéral de développement régional (Québec), BFDR (Q).

Pêches et Océans Canada

Direction de l'inspection et de l'application de la loi

Pêches et Océans Canada

200, rue Kent

Ottawa (Ontario) K1A 0E6

Téléphone : (613) 990-0412

Télécopieur : (613) 993-4220

L'Agence canadienne de développement international (ACDI)

L'ACDI est une source importante de financement éventuel des activités des entreprises canadiennes au Mexique grâce au fonds spécial dont elle dispose dans le cadre du Programme de coopération industrielle

(PCI). Ce fonds est destiné à inciter les entreprises canadiennes du secteur privé à œuvrer dans les pays en développement en finançant en partie l'instauration de relations d'affaires durables sous la forme, par exemple, de coentreprises ou d'accords de licence. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (819) 997-7905 ou télécopiez au (819) 953-5024.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE aide les exportateurs canadiens à faire concurrence sur les marchés internationaux en assurant une vaste gamme de services de financement et de gestion du risque, y compris des assurances sur le crédit à l'exportation, du financement destiné aux acheteurs de biens et de services canadiens à l'étranger et des garanties.

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé au Mexique et en Amérique latine. Pour des renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, téléphonez au (613) 598-2500 ou télécopiez au (613) 598-6858.

Revenu Canada

Le Bureau des services d'administration des politiques commerciales de Revenu Canada offre des services en français, en anglais et en espagnol. On peut également se procurer les publications de Revenu Canada et les avis des douanes en téléphonant au Bureau de renseignements sur l'ALÉNA au 1 800 661-6121 ou (613) 941-0965 ou en télécopiant au (613) 952-0022.

Associations d'affaires et associations professionnelles

Association canadienne des exportateurs de poisson
1770, prom. Woodward
Ottawa (Ontario) K2C 0P8
Téléphone : (613) 228-9220
Télécopieur : (613) 228-9223

Alliance canadienne de l'industrie de l'aquaculture

45, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 788-6851
Télécopieur : (613) 235-7012

Conseil canadien pour les Amériques

Bureaux de la direction
360, rue Bay, bureau 300
Toronto (Ontario) M5H 2V6
Téléphone : (416) 367-4313
Télécopieur : (416) 367-5460

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada

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

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada

75, boul. International, 4^e étage
Etobicoke (Ontario) M9W 6L9
Téléphone : (416) 798-8000
Télécopieur : (416) 798-8050

Chambre de commerce du Canada

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

Forum pour la formation en commerce international

155, rue Queen, bureau 608
Ottawa (Ontario) K1P 6L1
Téléphone : (613) 230-3553
Télécopieur : (613) 230-6808

Centre d'information linguistique

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

Service d'invitations ouvertes à soumissionner

C. P. 22011
Ottawa (Ontario) K1V 0W2
Téléphone : 1 800 361-4637 ou
(613) 737-3374

Association canadienne de normalisation

178, boul. Rexdale
Etobicoke (Ontario) M9W 1R3
Téléphone : (416) 747-4000
Télécopieur : (416) 747-4149

Conseil canadien des normes

45, rue O'Connor, bureau 1200
Ottawa (Ontario) K1P 6N7
Téléphone : (613) 238-3222
Télécopieur : (613) 995-4564

Ambassade du Mexique au Canada

Ambassade du Mexique

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

MEXIQUE

Gouvernement du Mexique

Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche

Questions internationales
Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca
(Semarnap)

Dir. Gral. de Fomento Pesquero
Periférico Sur. No. 4209, Piso 5
Fraccionamiento Jardines de la Montaña
Delegación Tlapan
14210 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 628-0735
Télécopieur : (52-5) 628-0898

Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche

Division de l'aquaculture
Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca
(Semarnap)

Dirección General de Acuicultura
Cerrada de Trini No. 10
Col. San Jerónimo, Delegación Magdalena Contreras
10200 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 595-4345,
683-7022/7127
Télécopieur : (52-5) 595-2704



Secrétariat à la santé
Division du contrôle sanitaire des produits et des services

Secretaría de Salud (SS)
Dir. Gral. de Control Sanitario de Bienes y Servicios
Donceles No. 39 Planta Baja
Col. Centro
06010 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 521-3050/9134
Télécopieur : (52-5) 512-9628

Bureau du procureur fédéral à la protection de l'environnement

Procuraduría Federal para la Protección del Ambiente (Profepa)
Periférico Sur No. 5000, P.B.
Col. Insurgentes Cuicuilco
04530 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 528-5540/46
Télécopieur : (52-5) 666-9462

Secrétariat à la défense nationale
Secretaría de la Defensa Nacional (Sedena)

Blv. Ávila Camacho y Av. Industria Militar
Col. Lomas de Sotelo
11640 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 395-6766,
557-8971
Télécopieur : (52-5) 557-1370

Institut national de la pêche
Instituto Nacional de la Pesca (INP)

Av. Pitágoras No. 1320
Col. Narvarte
México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 688-9001
postes 112 et 113
Télécopieur : (52-5) 601-2330

Institut national d'écologie
Bureau d'information et d'évaluation environnementales
Instituto Nacional de Ecología (INE)

Dirección General de Gestión e Información Ambiental
Av. Revolución No. 1425
Col. Tlacopac San Angel
01040 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 624-3464
Télécopieur : (52-5) 624-3584

Conseil mexicain de l'investissement

Consejo Mexicano de Inversión (CMI)
Paseo de la Reforma No. 915
Col. Lomas de Chapultepec
11000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 202-7804
Télécopieur : (52-5) 202-7925

Université nationale autonome du Mexique

Institut des sciences de la mer et de limnologie
Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)
Instituto de Ciencias del Mar y Limnología
Ciudad Universitaria,
Circuito exterior e/ Facultad de Veterinaria y el Instituto de Biología
Delegación Coyoacán
México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 622-5770/
5771/5805
Télécopieur : (52-5) 616-2745

Inter-American Tropical Tuna Commission

8604 La Jolla Shores Drive
La Jolla, CA 92037-1508
États-Unis
Téléphone : (619) 546-7100
Télécopieur : (619) 546-7133

Associations professionnelles et d'affaires mexicaines

Chambre nationale de l'industrie de la pêche
Cámara Nacional de la Industria Pesquera (Canainpes)
Delegación Tamaulipas
Calle Doctor Alarcón No. 202 Norte
Colonia Centro
89000 Tampico, Tamaulipas
Mexique
Téléphone : (52-12) 12-1731

Association des distributeurs de poisson et de produits de la mer
Sociedad Nacional de Introdutores y Distribuidores de Pescados y Mariscos

Prolongación Eje 6 Sur No. 560
Col. Aculco
09000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 600-3663/
3723/3543
Télécopieur : (52-5) 600-3483

Association des distributeurs de produits de la mer de Jalisco

Asociación de Productores y Comerciantes de Pescados y Mariscos de Jalisco
Av. Pino Suárez No. 925
Col. El Vigía
45140 Zapopan, Jalisco
Mexique
Téléphone : (52-3) 636-2222
Télécopieur : (52-3) 656-9827

Chambre de l'industrie alimentaire de Jalisco

Camara de la Industria Alimenticia de Jalisco
Av. Washington No. 1920
44100 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : (52-3) 610-5079
Télécopieur : (52-3) 610-4179

**Principaux distributeurs
mexicains**

Formex-Ybarra, S.A. de C.V.
Poniente 146 No. 658
Col. Industrial Vallejo
02300 México, D.F.
Téléphone : (52-5) 587-1077,
567-1583
Télécopieur : (52-5) 368-1720/1751

Grupo Casa Autrey, S.A. de C.V.
Av. Netzahualcoyotle No. 79
Col. Centro
06080 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 227-4500
Télécopieur : (52-5) 227-4560

Foires commerciales

Foire commerciale alimentaire
ExpoAlimentos
3, 4 et 5 septembre 1997
Asociación Promodora de
Exposiciones Apex, A.C.
Av. Parque Fundidora No. 501
Col. Obrera
64010 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 369-6660
Télécopieur : (52-8) 369-6732

Expo Tecnoalimentaria
Asociación de Tecnólogos en
Alimentos-Atam Exhibimex
Mar del Norte No. 5
Col. San Álvaro
02090 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 386-1368/1083
Télécopieur : (52-5) 386-1952



DOCS
CA1 EA612 97F36 ERE
Poissons et produits de la mer
54084799