

.b3038464(F)

doc
CA1
EA616
97P41
FRE

Canada



LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES
AU MEXIQUE : POISSONS ET
PRODUITS DE LA MER



Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Department of Foreign Affairs and International Trade
Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles

PROFIL SECTORIEL - MEXIQUE

Le document intitulé **Les débouchés d'affaires au Mexique : poissons et produits de la mer** a été élaboré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et par Prospectus Inc.

Ce document est conçu pour donner un aperçu du secteur des poissons et des produits de la mer au Mexique; il ne prétend en aucune façon être la seule source d'information dans ce domaine. Tous les collaborateurs à cette publication se sont efforcés d'éliminer les erreurs et les inexactitudes. Nous incitons toutefois le lecteur à ne trouver là qu'une des sources d'information sur la façon de faire des affaires au Mexique et à évaluer toute décision d'affaires en s'informant auprès d'un professionnel compétent.

Toute erreur ou omission, de même que toutes les opinions exprimées ici, ne peuvent être attribuées au gouvernement du Canada ni à Prospectus Inc. Les auteurs, les éditeurs et les autres collaborateurs n'assument aucune responsabilité à l'égard de pertes commerciales qui seraient imputables à des décisions d'affaires prises sur la foi des renseignements contenus dans ce document.

© Ministère des Approvisionnements et Services, février, 1997

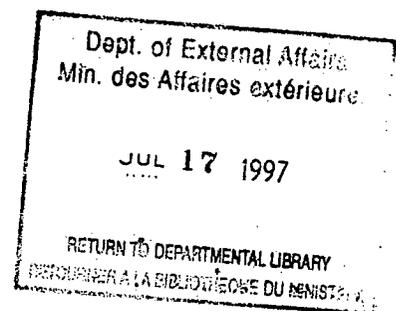
No de catalogue E73-9/60-1996F
ISBN 0-662-81660-9

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, imprimée, rentrée dans un système d'extraction ou transmise partiellement ou dans sa totalité sous quelque forme que ce soit ou par n'importe quel moyen, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans autorisation préalable écrite de l'éditeur et de la Couronne.

Publié par Prospectus Inc.
Imprimé au Canada.

LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE :

POISSONS ET PRODUITS DE LA MER



Export
MEXIQUE

43-279-543

Mexique



L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALÉNA)

L'ALÉNA fera passer la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à près de 361 millions — un marché plus important que celui des 15 pays de l'Union européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 7 billions de dollars.

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral entre les deux pays frôlait les 6,5 milliards de dollars en 1995 et devrait atteindre les 8 milliards d'ici la fin de la décennie.

Le total cumulé des investissements canadiens directs au Mexique augmente rapidement, ayant passé de 452 millions de dollars en 1992 à plus de 1,2 milliard en 1994.

Ce guide de marché a été préparé en tenant compte des problèmes auxquels la personne qui envisage d'exporter est confrontée. Il ne s'agit toutefois pas d'un document exhaustif et les conditions, les intérêts et les besoins particuliers à chaque cas commanderont la façon dont les entreprises doivent adapter leur approche et leur stratégie au marché mexicain.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser aux Centres de commerce international (cf. Où obtenir de l'aide additionnelle), ou à l'InfoCentre aux numéros suivants :

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.

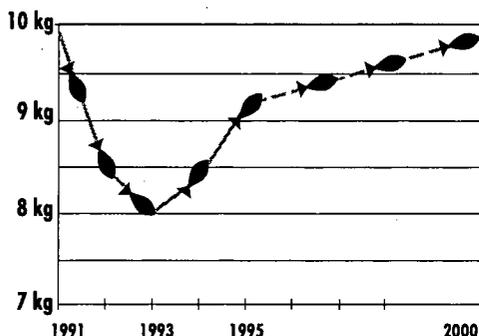
TABLE DES MATIÈRES

LES RESSOURCES HALIEUTIQUES DU MEXIQUE	5
LE SECTEUR MEXICAIN DE LA PÊCHE	6
La production	6
La consommation	7
La distribution régionale	9
La flotte de pêche	10
Les usines de transformation	11
Les plans de développement	12
LE RÔLE DU COMMERCE EXTÉRIEUR	13
L'AQUACULTURE	14
LA CLIENTÈLE	17
Les consommateurs	18
Les distributeurs	18
Les produits de la mer frais	18
Les produits de la mer congelés	19
Les produits de la mer en conserve	19
Le poisson conservé	19
Les établissements de services alimentaires et les supermarchés	20
LA CONCURRENCE	20
LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS	21
Les produits en conserve	21
Le poisson frais	22
Le poisson conservé	22
La protection de la vie marine	23
Le transport	24
L'Institut national des pêches	24
Les coentreprises	24
LE CADRE RÉGLEMENTAIRE	25
L'Accord sur les zones économiques exclusives des Nations Unies	26
LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ	27

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE	29
Ministères et services du gouvernement canadien au Canada	29
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)	29
Industrie Canada (IC)	31
Revenu Canada	31
Agence canadienne de développement international (ACDI)	32
Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)	32
Bureau fédéral de développement régional (Québec)	33
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)	34
Société pour l'expansion des exportations (SEE)	34
Conseil national de recherches	35
Corporation commerciale canadienne (CCC)	36
Contacts importants au Canada	36
Associations d'affaires et associations professionnelles	36
Bureaux du gouvernement mexicain au Canada	37
Banques mexicaines ayant des bureaux au Canada	37
Services du gouvernement canadien au Mexique	38
Principaux contacts au Mexique	38
Bureaux et organismes du gouvernement fédéral	38
Associations professionnelles et d'affaires mexicaines	39
Principaux distributeurs mexicains	39
Foires commerciales	40

LES RESSOURCES HALIEUTIQUES DU MEXIQUE

CONSOMMATION DE PRODUITS DE LA MER PAR HABITANT



Source : Dirección de Estadísticas y Registro Pesquero, Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales, y Pesca (Semarnap), Secretaría à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche, Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Commission commerciale étrangère mexicaine.

Le Mexique a d'énormes ressources halieutiques mais le secteur de la pêche est inefficace et gaspille des ressources rares.

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. Celles qui présentent le plus grand intérêt en termes commerciaux sont la sardine, l'anchois, le thon, la crevette et le *mojarra* (*Gerreidae Perciformes*). Ce dernier est un poisson comestible d'eau salée de la même famille que le barracuda et l'achigan qui est assez facile à pêcher et qui donne de bons résultats 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 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. D'après d'autres évaluations, cette consommation, en poids vif, a baissé de près de 20 kilos par personne en 1981 à environ 15 kilos en 1994. Les inquiétudes pour la santé, avec entre autres l'apparition du choléra dans la région du golfe du Mexique en 1993, sont à blâmer en partie pour cette situation.

Même si le Mexique est un exportateur net de poissons et de produits de la mer, il doit en importer pour satisfaire des besoins de qualité du marché. C'est ainsi que même si les sardines constituent les prises les plus importantes du pays, il a fallu en importer pour quatre millions de dollars US de meilleure qualité en 1994. Environ un quart de ces importations est venu du Canada. Les spécialistes du domaine disent que les sardines canadiennes sont de meilleure qualité, mieux emballées et ont meilleur goût que les produits locaux, ce qui leur permet d'être vendues plus cher.

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 Acuacultura 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. Ce plan a soulevé des réactions mitigées dans le secteur. Alors qu'il impose beaucoup de nouvelles normes et des règlements aux exploitants des pêcheries, on reconnaît en général qu'il faudra une productivité plus élevée et des efforts de commercialisation plus marqués pour réussir dans le contexte de la libéralisation des échanges à laquelle on assiste.

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

La flotte mexicaine de pêche est composée de plus de 74 000 bateaux mais plus de 95 pour 100 d'entre eux jaugent moins de 10 tonnes et ne disposent même pas d'une électronique rudimentaire.

Le Mexique a plus de 11 000 kilomètres de littoral et prétend à une zone économique exclusive (ZÉE) de près de trois millions de kilomètres carrés. Son territoire comprend également 1,5 million d'hectares de lagons et d'estuaires. Il y a officiellement 371 îles, rochers et bancs coralliens ainsi que 336 000 kilomètres carrés de plateau continental.

LA PRODUCTION

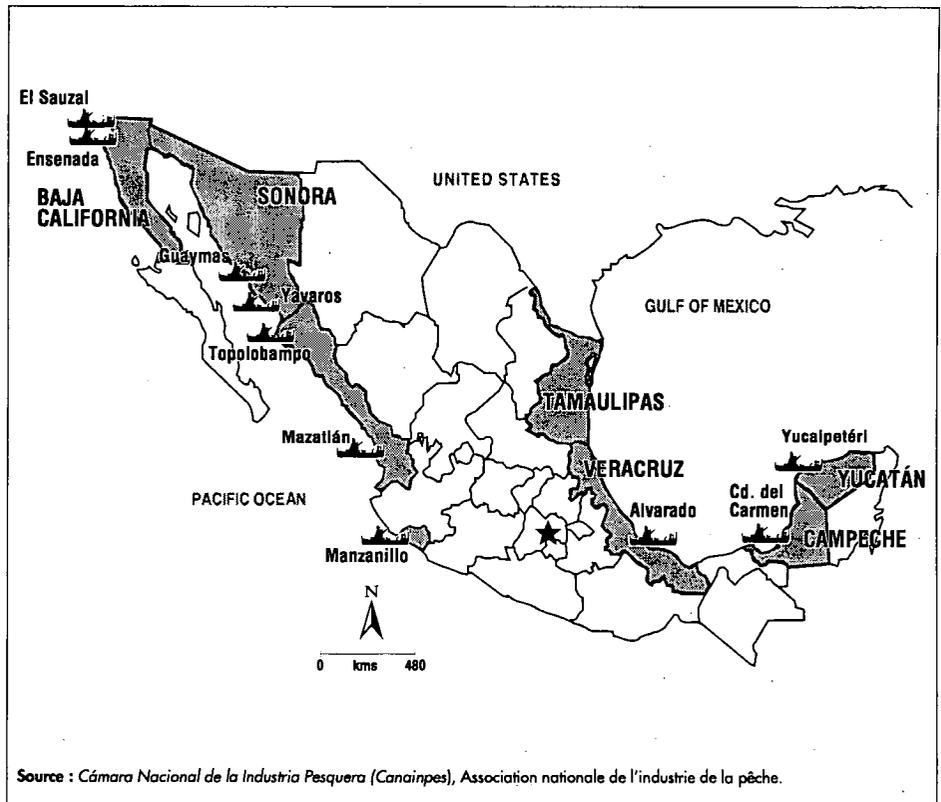
Les ressources halieutiques du Mexique sont composées de plus de 800 espèces de poissons et d'autres produits de la mer. Les poissons présentant un intérêt en termes commerciaux sont le thon, la sardine, l'anchois, le vivaneau rouge, le mullet et le thazard. Dans la catégorie des crustacés et des mollusques, 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 CONSOMMATION

La consommation de produits de la mer est plus élevée dans les villes du littoral mexicain, parce que les prix sont sensiblement plus faibles qu'à l'intérieur des terres. Les programmes de commercialisation financés par le gouvernement n'ont pas réussi à accroître sensiblement la consommation à l'intérieur du pays, sauf dans les grandes villes, et la viabilité de l'industrie dépend donc des marchés d'exportation. Les plus importants sont les États-Unis et le Japon. Les ventes ont toutefois été récemment touchées par une interdiction des importations de thon mexicain aux États-Unis. Le Mexique prétend avoir réduit le taux de mortalité des dauphins à moins de un pour cent et les spécialistes s'attendent à ce que l'interdiction soit levée en 1997. Les ventes de crevettes ont été réduites par un boycott des consommateurs qui est allé de pair avec les campagnes de protection de la tortue.

PRINCIPAUX PORTS DE PÊCHE



PRISES PAR ESPÈCE, 1995**EN TONNES**

Espèces	Poids vif
Consommation directe	1 034 382
Thon	108 224
<i>Majarra</i>	90 972
Crevette	85 901
Sardine	78 845
Calmar	39 726
Huître	31 892
Balaou blanc	30 688
Carpe	27 506
Requin	21 501
Crabe	21 052
Pieuvre	19 835
Mérou	13 384
Poisson scie	12 810
Mulet rouge	12 028
Requin	11 074
Palourde	9 740
Escargot	9 200
Vivaneau rouge	8 524
Bonite	7 862
Muge blanc	6 837
Truite	6 808
<i>Bandera</i>	6 116
<i>Charal</i>	5 659
Loup	5 086
Brochet de mer	4 880
Crevette	4 379
Jeune saumon	4 256
Corvina	3 673
Thazard bâtard	3 214
Vivaneau à queue jaune	3 148
Maquereau	2 905
Oursin vert	2 746
Homard	2 317
Tambour brésilien	2 038
<i>Baqueta</i>	1 687
<i>Achigan</i>	1 235
Ormeau	1 227
Autres	115 447
Prises non enregistrées	209 959
Consommation indirecte	320 509
Usage industriel	49 493
Total	1 404 384

Source : Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (Semarnap), Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche.

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.

PRISES PAR RÉGION, 1995

EN TONNES

	Poids vif	Pourcentage des prises
Total national	1 404 384	100,00
Côte nord du Pacifique	836 274	59,55
Baja California Norte	183 004	
Baja California Sur	130 461	
Sonora	358 919	
Sinaloa	163 890	
Littoral du pacifique — centre et sud	148 659	10,59
Nayarit	14 592	
Jalisco	19 313	
Colima	27 856	
Michoacán	30 759	
Guerrero	24 138	
Oaxaca	13 019	
Chiapas	18 981	
Golfe du Mexique et mer des Antilles	378 454	26,95
Tamaulipas	57 065	
Veracruz	151 756	
Tabasco	45 254	
Campeche	66 388	
Yucatán	48 644	
Quintana Roo	9 348	

suite à la page 10

PRISES PAR RÉGION, 1995 EN TONNES (SUITE DE LA PAGE 9)

	Poids vif	Pourcentage des prises
États non côtiers	40 996	2,92
Aguascalientes	1 062	
Coahuila	3 285	
Chihuahua	919	
Durango	4 196	
Guanajuato	6 901	
Hidalgo	3 615	
México	4 213	
Morelos	816	
Nuevo León	319	
Puebla	5 159	
Querétaro	594	
San Luis Potosí	1 839	
Tlaxcala	973	
Zacatecas	7 104	

Source : Secretaría del Medio Ambiente Recursos Naturales y Pesca (Semarnap), Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche.

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.

FLOTTES ENREGISTRÉES POUR LES PRINCIPALES CATÉGORIES DE PRISES, 1995 EN UNITÉS

	Flotte de haute mer						Flotte des eaux intérieures
	Total	Total partiel	Crevette	Thon	Sardine et anchois	Poisson à écailles	
Total national	74 903	3 262	2 235	96	81	850	71 641
Total Pacifique Nord	18 246	1 554	1 244	74	81	155	16 692
Total Pacifique Sud	20 208	243	219	0	0	24	19 965
Golfe et Antilles	33 774	1 465	772	22	—	671	32 309
États intérieurs	2 675	—	—	—	—	—	2 675

Source : Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (Semarnap), Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche.

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 crevettiers 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.

POIDS DES PRODUITS TRANSFORMÉS PAR RÉGION, 1995 EN TONNES

	Côte nord du Pacifique	Côtes centre et sud du Pacifique	Côtes du Golfe et des Antilles	États intérieurs	Total
Prises en vif	720 920	142 499	360 192	40 945	1 264 556
Total transformés					
Poids vif	616 103	41 626	70 623	102	728 454
Poids net	247 126	24 833	44 749	51	316 759
Congelés					
Poids vif	151 426	26 972	61 756	0	240 154
Poids net	103 124	17 935	43 258	0	164 317
En conserve					
Poids vif	125 297	9 573	7 732	0	142 602
Poids net	72 494	5 171	1 072	0	78 737
Déshydratés cuits ou séchés					
Poids vif*	335 081	4 709	321	0	340 111
Poids net	70 338	1 500	77	0	71 915
Autres processus					
Poids vif	4 299	372	814	102	5 587
Poids net	1 170	227	342	51	1 790

* Comprend 66 973 tonnes de déchets découlant des processus de congélation et de mise en conserve.

Source : Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (Semarnap), Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche.

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.

La *Cámara Nacional de la Industria Pesquera (Canainpes)*, Association nationale de l'industrie de la pêche, se préoccupe davantage des menaces qui pèsent à court terme sur l'industrie. Ses membres sont surtout de grands exploitants et une proportion importante d'entre eux se consacrent à la pêche à la crevette qui s'est vu imposer récemment un grand nombre de nouveaux règlements et de normes sur la santé.

Pour 1995-1996, le plan d'action *Canainpes* met l'accent sur la nécessité de négocier la mise en œuvre d'une réglementation sur la gestion des pêches avec le gouvernement. Il s'intéresse également à l'embargo sur le thon mexicain ainsi qu'aux menaces de boycott de la crevette provenant du golfe du Mexique. Ce plan reconnaît qu'il est indispensable de réduire le nombre de décès de dauphins dans le secteur de la pêche au thon et de protéger l'habitat des tortues de mer.

Les dirigeants de la *Cámara* s'inquiètent également de l'augmentation des frais et des problèmes d'exploitation découlant des administrations intégrées des ports. Les augmentations prévues du prix du carburant diesel par *Petróleos Mexicanos (Pemex)*, la société pétrolière d'État, constituent également à leurs yeux une menace grave.

La modernisation des pêcheries mexicaines nécessitera des apports importants d'équipement et de services étrangers. Le gouvernement prévoit favoriser la croissance de l'aquaculture et la mariculture suscitera aussi une demande soutenue d'équipement et de services spécialisés. Les spécialistes du domaine mentionnent un certain nombre de besoins précis :

- les techniques de suivi et d'enregistrement des populations de poisson;
- l'élaboration de modèles de réglementation et de gestion des pêches;
- les services d'entretien pour l'infrastructure de pêche en place;
- les technologies pour la remise en état des écosystèmes des lagons côtiers; et
- des systèmes d'aquaculture et de mariculture.

LE RÔLE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Les importations de poisson et de produits de la mer ont chuté de 61 pour 100 en 1995 à la suite de la dévaluation du peso mexicain. Ce marché se redresse progressivement en même temps que l'économie.

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 exportations du Mexique sont composées essentiellement de crevettes et de thon qui accaparent 70 pour 100 de ce marché. En 1995, 88 pour 100 des exportations mexicaines, en valeur, sont allées aux États-Unis. Les autres marchés importants sont le Japon, la Corée du Sud, Singapour, le Costa Rica et l'Espagne.

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 alimentaires. 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.

Les autres pays ayant des parts importantes du marché mexicain des importations sont la Norvège et le Chili, tous deux gros exportateurs de saumon fumé, très apprécié au Mexique. Le Canada n'a pas encore réussi à percer sérieusement ce marché. Les ventes de saumon canadien au Mexique atteignaient 45 000 \$ US alors que le marché total des importations était de 3 millions de dollars US en 1994. Les importations mexicaines de saumon fumé ont chuté de 73 pour 100 en 1995 et les ventes canadiennes ont baissé à moins de 10 000 \$ US.

Les importations de produits de la mer ont augmenté au cours de la seconde moitié de 1996 alors que l'économie du Mexique commençait à se redresser. Les produits importés redeviennent progressivement plus concurrentiels alors que le taux d'inflation élevé, environ 27 pour 100 en 1996, se répand dans toute la structure de coût des producteurs mexicains.

IMPORTATIONS DE POISSON ET DE PRODUITS DE LA MER, 1994 À 1995

EN MILLIERS DE \$ US

	Monde		Canada	
	1994	1995	1994	1995
Frais, congelé, gelé, fumé, séché ou salé	47 961	22 479	4 075	3 450
Poisson frais ou réfrigéré à l'exclusion des filets et de la chair	5 744	1 928	1 526	1 255
Poisson congelé, à l'exclusion des filets et de la chair	6 763	4 637	12	58
Filets et chair de poisson frais ou congelés	6 211	2 822	226	19
Poisson fumé, séché ou salé	13 163	6 871	1 921	2 001
Crustacés	7 257	3 368	387	106
Mollusques	8 823	2 853	3	11
Préparés ou en conserve	50 734	15 962	5 061	937
Extraits et jus de poisson, de crustacés et de mollusques	148	95	1	0
Poisson, caviar etc. préparé ou en conserve	30 458	8 539	4 985	933
Crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	20 128	7 328	75	4
Grand total	98 695	38 441	9 136	4 387

Source : Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Commission commerciale étrangère mexicaine.

L'AQUACULTURE

L'aquaculture ne représentait qu'environ 11 pour 100 des prises mexicaines de produits de la mer en 1995, mais des plans ambitieux de développement du gouvernement, combinés aux investissements étrangers, devraient donner des résultats au cours des années à venir.

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. Des modifications apportées à la *Ley de Pesca*, Loi sur la pêche, en 1992, ont encouragé une augmentation importante des investissements privés 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 permettant 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.

Des investissements récents ont permis de créer un petit secteur industriel de l'aquaculture exploitant les ressources océaniques et qui est en croissance. On y élève les ormeaux, les huîtres, le crabe, le calmar et les crevettes. Indépendamment du fait que le choléra à l'état endémique sur les côtes du golfe en 1991 et 1992 a réduit sensiblement la production ostréicole, environ 29 pour 100 de toute la production aquicole est maintenant consacrée aux huîtres et à la crevette. 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. Il s'agit des États de Tamaulipas, Veracruz, Baja California Sur, Sinoloa, Nayarit, Oaxaca et du Chiapas.

Quatre projets distincts visent des types différents d'aquaculture :

- Les projets d'aquaculture commerciale sont ceux qui offrent d'importantes possibilités d'exportation de produits à forte valeur. Ce sont la crevette, les huîtres et les ormeaux dans les régions côtières et la truite en eau douce. Le gouvernement a créé neuf parcs aquicoles, comparables à des parcs industriels, qui fournissent l'infrastructure et d'autres formes d'aide aux activités commerciales.
- Les projets d'aquaculture rurale sont destinés à fournir des revenus et de la nourriture aux régions les plus pauvres du pays. Ce projet permet d'offrir une aide technique et financière et de mettre en contact des collectivités et des investisseurs.
- Les projets de repopulation sont destinés à réparer les dommages imputables à la surpêche et à la dégradation de l'environnement. Les espèces menacées de disparition seront reconstituées en reconstituant les stocks et en améliorant l'environnement. Il s'agit d'améliorer la viabilité de certaines pêcheries, en particulier celles dont dépendent les peuples autochtones.
- Les projets de gestion d'espèces sont conçus pour protéger des espèces menacées de disparition par des problèmes environnementaux plutôt que commerciaux. On en donne comme exemple un projet destiné à sauver la tortue marine de l'extinction. Les œufs de tortue seront ramassés sur les plages de l'État de Tamaulipas, incubés et élevés pendant un an, puis les petites tortues seront remises en mer.

L'objectif ultime du *Desarrollo de Acuicultura 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 d'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. L'essentiel de la technologie utilisée dans ce secteur a été fourni par des sociétés venant de Floride, du Texas et de Californie.

PRODUCTION AQUICOLE, 1995

EN TONNES

	National		Total	Aquaculture	Pourcentage
	Enregistrée	Non enregistrée			
Total	1 194 425	216 330	1 410 755	157 574	11,17
Huîtres	31 892	367	32 259	30 486	94,50
Carpe	27 506	2 900	30 406	25 882	85,12
Mojarra	90 972	2 304	93 276	76 128	81,62
Achigan	1 235	127	1 362	962	70,63
Loup	5 086	504	5 590	2 710	48,48
Charal	5 659	16	5 675	2 398	42,26
Truite	6 808	153	6 961	2 659	38,20
Crevette	85 901	s/o	85 901	15 867	18,47
Crevette	4 379	s/o	4 379	72	1,64
Autres	934 987	209 959	1 144 946	410	0,04

Source : Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (Semarnap), Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche.

Seuls les Mexicains les plus aisés peuvent s'offrir des produits alimentaires importés mais les 20 pour 100 ayant les revenus les plus élevés composent un marché d'environ 7,5 millions de consommateurs.

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.

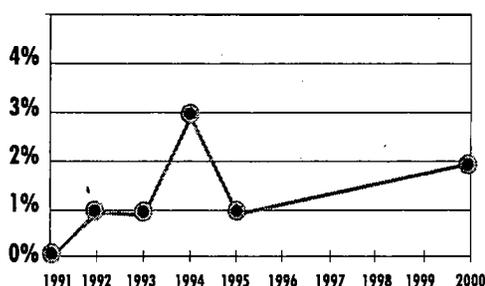
MARCHÉ MEXICAIN DES PRODUITS DE LA MER, 1991 À 1995 ET PRÉVISIONS JUSQU'EN L'AN 2000

EN MILLIERS DE TONNES MÉTRIQUES, POIDS VIF

	1991	1992	1993	1994	1995	2000
Prise totale en vif	1 494	1 257	1 216	1 281	1 454	1 510
Importations	6	9	13	39	18	32
Exportations	58	32	38	64	68	74
Consommation						
Indirecte	385	220	165	217	321	353
Directe	1 013	963	965	1 006	1 034	1 100
Utilisation industrielle	56	63	61	37	49	62
Consommation totale	1 454	1 246	1 191	1 260	1 404	1 515

Source : Dirección de Estadística y Registro Pesquero, Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (Semarnap), Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche, Banca Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Commission commerciale étrangère mexicaine.

IMPORTATIONS EN POURCENTAGE DE LA CONSOMMATION



Source : Dirección de Estadística y Registro Pesquero, Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (Semarnap), Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche, Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Commission commerciale étrangère mexicaine.

LES CONSOMMATEURS

Les poissons importés attirent essentiellement les Mexicains les plus aisés, probablement ceux qui se trouvent parmi les 20 pour 100 ayant les revenus les plus forts. D'après les données publiées par la société d'expertise-conseil mexicaine *SIGMA Consultores*, les ménages ayant un revenu annuel de 9 680 \$ US en 1996 composent juste un peu plus du cinquième de la population nationale. Ces consommateurs se trouvent presque exclusivement dans les grandes villes. Les ménages à revenu intermédiaire et supérieur composent près de 30 pour 100 de la population des villes de Mexico, de Guadalajara et de Monterrey. Ces trois villes regroupent le tiers de tous les Mexicains de ces catégories de revenus, ce qui constitue un marché de 7,5 millions de personnes qui peuvent s'offrir des produits alimentaires importés. Les autres villes dans lesquelles on trouve des proportions relativement élevées de personnes aisées et une population d'un million de personnes ou plus sont Toluca, Puebla, León et Torreón.

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 Sahawyo*, *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. Presque toutes les ventes sont faites à *pie de bodega*, littéralement «au pied de l'entrepôt». L'annuaire de ce centre répertorie 258 sociétés auxquelles il faut ajouter 165 petits commerces non enregistrés 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 centres 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 commerçants de *La Nueva Viga* et des autres grands marchés découvrent le plus souvent les nouveaux produits ou les produits étrangers en se rendant en visite chez leurs fournisseurs. On utilise relativement moins les catalogues et les divers documents de promotion. Un grand nombre de commerçants traitent avec des intermédiaires qui considèrent que leur fonction est de se tenir au courant des nouveaux produits. Ceux-ci visitent les foires commerciales et s'informent sur les publicités parues dans des publications sectorielles comme *Notimar*, publiée deux fois par année, et l'hebdomadaire de la *Cámara Nacional de la Industria Pesquera (Canainpes)*, Association nationale de l'industrie de la pêche.

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

À l'exception du thon, on estime en général que le poisson en conserve est un luxe et ce sont donc essentiellement les épiceries et les distributeurs spécialisés qui les offrent. 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 produits canadiens sont concurrentiels dans les créneaux de haute qualité à prix moyen par rapport aux produits mexicains et d'autres pays.

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. Le Mexique dispose de suffisamment d'approvisionnement en poisson et il importe essentiellement des produits spécialisés qui ne se trouvent pas dans ces eaux ou dont la qualité est meilleure dans d'autres pays. 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.

Le gouvernement a privatisé la plupart de ses anciens actifs dans le secteur de la distribution du poisson. À la fin de 1996, il essayait encore de vendre *Ocean Garden*, un grand centre de distribution des produits de la mer. C'était la troisième fois qu'*Ocean Garden* était offert à la vente car, les deux premières fois, personne n'a offert de prix que le gouvernement ait jugé satisfaisant. La *Cámara Nacional de la Industria Pesquera (Canainpes)*, Association nationale de l'industrie de la pêche, a monté un consortium de sociétés mexicaines pour faire une offre. *Ocean Garden* est le principal exportateur de produits mexicains de la mer. Il exporte en particulier des crevettes, du homard et des ormeaux vers le Japon et la Corée et collabore avec les Japonais pour mettre au point de nouveaux produits d'aquaculture destinés à leur marché. Certains craignent que si la société passe dans des mains étrangères, les exportations mexicaines puissent en souffrir.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

Le Mexique n'exporte les produits de la mer que dans des créneaux précis, dont certains sont saturés, mais il y a des débouchés intéressants pour les exportations de technologies canadiennes au moyen de coentreprises.

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 niveaux de consommation les plus importants se trouvent dans le centre du pays qui comprend le District fédéral, Cuernavaca, Puebla, Toluca et Querétaro. Il s'agit toutefois essentiellement de poisson transformé car le poisson frais se consomme surtout sur le littoral. Le gouvernement a collaboré avec l'industrie pour élaborer des programmes de promotion destinés à accroître la consommation nationale.

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.

Environ 80 pour 100 des ventes de thon en conserve se font sous forme de thon à l'huile, le reste étant emballé dans de l'eau. Pour les sardines, les plus populaires sont celles à la tomate qui représentent 70 pour 100 du marché alors que les autres sont de simples sardines à l'huile.

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 troisième produit en conserve, par ordre de popularité, est le maquereau, qu'on appelle également «bonite à ventre rayé» au Mexique. Il s'agit d'un produit de remplacement moins coûteux que les sardines et ses ventes ont augmenté depuis la dévaluation du peso en 1994.

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. Les consommateurs passent facilement d'un poisson à un autre, en fonction des variations de prix.

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.

LA PROTECTION DE LA VIE MARINE

Le Mexique a un programme ambitieux de protection de certaines espèces menacées de disparition dont les plus importantes sont le dauphin et la tortue des mers. Ces programmes ont entraîné le boycott des consommateurs et une interdiction des importations du thon mexicain aux États-Unis.

Les États-Unis ont suspendu leurs importations de thon mexicain et de thon provenant de dix autres pays en 1991 quand ils ont adopté la Mammal Protection Law. Cette législation constituait une réaction aux plaintes des organisations environnementales voulant que certains pays du pourtour du Pacifique ne prennent pas les précautions nécessaires pour réduire le taux de mortalité des dauphins. Elle prétendait en particulier qu'à cette époque la pêche au thon au Mexique était l'une de celles qui tuaient le plus de dauphins au monde. Un comité de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a décidé qu'il s'agissait là d'une pratique commerciale injuste de la part des États-Unis qui appliquaient leurs normes environnementales à un autre pays. La négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et les poursuites contre le gouvernement américain par des groupes environnementalistes ont encore compliqué cette situation.

Les Mexicains sont maintenant d'avis que le taux de mortalité des dauphins au Mexique a été réduit aux niveaux mondiaux et que la prolongation de l'embargo constitue une barrière non tarifaire au commerce. Les spécialistes du secteur de la pêche expliquent que les exportations mexicaines de thon ont chuté de 150 millions de dollars US par an du fait de ce boycott, et que cela a coûté environ 30 000 emplois.

D'après la Inter-American Tropical Tuna Commission, le taux de mortalité des dauphins a baissé de 96 pour 100 au cours des dix dernières années. Les groupes environnementalistes internationaux, dont Greenpeace, sont maintenant favorables au retrait de l'interdiction qui s'applique également au Venezuela, à la Colombie, au Costa Rica, à l'Équateur et au Panama, ainsi qu'à cinq autres pays. Un projet de loi qui devait permettre de lever cet embargo n'a pas été approuvé par le Sénat américain avant que la session du Congrès ne soit ajournée pour l'année, en septembre 1996. Les opposants au projet de loi craignaient que les pays concernés ne reviennent à leurs pratiques antérieures, ce qui mettrait la flotte américaine de pêche au thon en situation d'infériorité.

Une question connexe est le boycott des consommateurs de la crevette mexicaine aux États-Unis à cause des prises accidentelles de tortue par les pêcheurs de crevette. Là encore, le Mexique prétend avoir remédié à la situation mais le boycott continue. Les environnementalistes américains disent qu'ils s'inquiètent de la surexploitation présumée de diverses espèces au Mexique, et pas uniquement du taux de mortalité des dauphins et des tortues.

L'épuisement des stocks de poisson peut également se révéler un problème dans le secteur de la pêche sportive qui a été depuis longtemps une importante attraction touristique. On a en particulier constaté une baisse des populations de marlin dans la région de Baja California.

Une autre pêche délicate en termes environnementaux se fait dans l'État de Quintana Roo, près de la frontière avec le Belize, où se trouve la Grande barrière de corail maya. Ce récif a été endommagé par les activités touristiques, la pêche et la pollution et des scientifiques de partout à travers le monde l'étudient. Des conflits sont apparus avec les coopératives de pêche locales. De nouveaux règlements interdisant la pêche du homard avec des crochets ont en particulier fait l'objet de beaucoup de controverses.

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.

L'INSTITUT NATIONAL DES PÊCHES

L'*Instituto Nacional de la Pesca (INP)*, Institut national des pêches, est un organisme gouvernemental qui est responsable de la recherche pour exploiter de façon efficace les ressources marines vivantes du Mexique. L'*INP* a réalisé un certain nombre d'études sur les caractéristiques biologiques des principales espèces afin de tenter d'évaluer les rendements soutenus maximums qu'il est possible d'en attendre. Il y a 17 centres de recherche de l'*INP* au Mexique dont la majorité se trouvent le long de la côte nord du Pacifique. Le pays dispose également de plusieurs navires de recherche.

Le gouvernement du Mexique est très désireux de favoriser les échanges technologiques avec d'autres pays tant dans les domaines scientifiques que commerciaux. Le Mexique est signataire du Code international de conduite pour la pêche responsable, signé à Cancún en 1992.

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

Le gouvernement mexicain réglemente étroitement les prix et les pratiques de pêche et impose également des normes rigoureuses de santé et d'inspection sanitaire pour les produits de la mer importés.

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 investisseurs 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.

Une série de *Normas Oficiales Mexicanas (NOMs)*, normes officielles, réglementent le secteur 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 *NOMs* 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 Mexique s'est efforcé de porter ses propres normes au niveau international. Il incombe au *Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales, y Pesca (Semarnap)*, Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche de gérer la *Ley de Pesca y su Reglamento*. Un grand nombre de nouveaux règlements sont entrés en vigueur, en particulier pour la pêche à la crevette. Cela a beaucoup inquiété la *Cámara Nacional de la Industria Pesquera (Canainpes)*, Association nationale de l'industrie de la pêche, qui craint que la nouvelle réglementation ne s'appuie trop sur des éléments scientifiques et ne tienne pas suffisamment compte de la situation économique de l'industrie. Malgré cela, on s'inquiète beaucoup de la surpêche au Mexique et on s'attend à ce qu'une réglementation plus stricte soit promulguée sous peu.

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.

Il faut obtenir de nouveaux certificats pour chaque lot, même si les exigences antérieures de fournir les permis d'importation précédents ont été éliminées avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). En règle générale, l'importateur doit faire la preuve que son produit convient à la consommation humaine et respecte toute la réglementation sur la santé. Il suffit le plus souvent de faire la preuve que le produit est approuvé pour la consommation

humaine au Canada. Les certificats d'origine et d'hygiène, et les certificats d'inspection qui sont émis par Pêches et Océans Canada sont acceptés par les autorités mexicaines. Normalement, il n'est pas nécessaire de les faire notarié. Les exportateurs devront s'informer auprès de leur agent ou de l'importateur au Mexique bien avant d'expédier des marchandises afin de s'assurer que toute la réglementation mexicaine est bien respectée. Des erreurs mineures en apparence dans la documentation peuvent être considérées comme des falsifications volontaires par les autorités mexicaines et entraîner des retards importants.

Le fonctionnement des ports et des voies navigables est régi par d'autres règlements. Le Mexique est signataire d'au-delà d'une douzaine de traités et d'ententes internationales sur les océans. La plupart des observateurs estiment que ceux-ci n'ont pas d'effet marqué sur le marché parce qu'ils concernent le plus souvent de grands principes et non pas des mesures précises.

L'ACCORD SUR LES ZONES ÉCONOMIQUES EXCLUSIVES DES NATIONS UNIES

Depuis 1978, tous les pays membres des Nations Unies se sont entendus sur les limites des revendications territoriales. Ce processus a pris fin le 10 décembre 1982 avec la signature officielle de la Convention des Nations Unies sur le droit de la mer. La Partie V de cette entente définit une zone économique exclusive (ZÉE) s'étendant jusqu'à 200 milles nautiques du littoral d'un État, à marée basse.

Dans le cas du Mexique, cela a porté les ressources océaniques à environ trois millions de kilomètres carrés, ce qui englobe la totalité du plateau continental. Comme le Mexique revendique l'île Guadalupe et l'archipel de Revillagigedo, sa ZÉE s'étend sur plus de 400 milles nautiques à certains endroits.

L'article 56 de la Convention des Nations Unies sur le droit de la mer reconnaît qu'un pays a des «droits souverains» sur la ZÉE «en ce qui concerne l'exploration, l'exploitation, la conservation et la gestion des ressources naturelles, qu'elles soient vivantes ou non, des eaux se trouvant au-dessus du fond de la mer et en ce qui concerne d'autres activités pour l'exploitation économique et l'exploration de la zone».

Les droits sur une ZÉE sont équilibrés par un certain nombre de devoirs définis dans la convention. C'est ainsi que l'État côtier doit prendre des mesures pour protéger les espèces vivantes et gérer la pêche pour assurer le rendement durable maximum en fonction des preuves scientifiques dont on dispose. Cette convention confie les pouvoirs en matière de protection et de préservation du milieu marin à l'État côtier. Cet État doit également tenir à jour des cartes et des données géographiques permettant de bien cerner les limites de sa ZÉE.

Ces besoins ne s'accompagnent toutefois pas de normes précises. L'article 61 exige simplement que les États côtiers coopèrent avec les «organisations internationales compétentes» et «tiennent compte» des normes internationales généralement acceptées.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Il faut du temps au Mexique pour faire connaître la marque d'un produit. Il est indispensable d'avoir une présence visible sur le marché pour devenir crédible auprès des distributeurs et des consommateurs.

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 *MexCan* 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.

C'est ainsi que les dirigeants de *Brunswick de México* ont dit dans des entrevues qu'ils estimaient qu'un bureau local était essentiel pour les efforts intensifs de vente qu'ils avaient prévus quand ils se sont attaqués au marché en 1992. Ils ont largement fait confiance à leur bureau mexicain pour régler les problèmes réglementaires et présenter le produit sur le marché mexicain sous son meilleur éclairage. Il aurait également fallu une organisation locale importante pour diffuser leurs produits dans les supermarchés à l'échelle nationale.

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 approvisionneront 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 transformation de poisson.

Un grand nombre de sociétés trouvent des partenaires éventuels 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.

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

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 Direction du Mexique du Secteur de l'Amérique latine et des Antilles s'occupe de la promotion des échanges commerciaux avec le Mexique. Il y a plusieurs délégués commerciaux à l'Ambassade du Canada à Mexico ainsi qu'aux consulats de Monterrey et de Guadalajara. Les délégués commerciaux peuvent fournir toute une gamme de services, comme présenter les sociétés canadiennes à d'éventuels clients au Mexique, fournir des conseils sur les canaux de commercialisation, aider ceux qui souhaitent participer à des foires commerciales, contribuer à trouver des sociétés mexicaines qui conviennent comme agent et compiler des renseignements de crédit et d'affaires sur les éventuels clients étrangers.

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles — Direction du Mexique (LMR)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Édifice Lester B. Pearson

125, prom. Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5547

Télécopieur : (613) 996-6142

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL (CCI)

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.

Terre-Neuve

Centre de commerce international
Place Atlantic

215, rue Water, bureau 504

C. P. 8950

St. John's (Terre-Neuve) A1B 3R9

Téléphone : (709) 772-5511

Télécopieur : (709) 772-2373

Île-du-Prince-Édouard

Centre de commerce international
Mail Confederation Court

134, rue Kent, bureau 400

C. P. 1115

Charlottetown

(Île-du-Prince-Édouard) C1A 7M8

Téléphone : (902) 566-7443

Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Centre de commerce international
1801, rue Hollis, 5^e étage

C. P. 940, succursale postale «M»

Halifax (Nouvelle-Écosse)

B3J 2V9

Téléphone : (902) 426-7540

Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Centre de commerce international
1045, rue Main, unité 103

C. P. 1210

Moncton (Nouveau-Brunswick)

E1C 1H1

Téléphone : (506) 851-6452

Télécopieur : (506) 851-6429

Québec	Centre de commerce international 5, Place Ville-Marie, bureau 800 Montréal (Québec) H3B 2G2 Téléphone : (514) 283-6328 Télécopieur : (514) 283-8794
Ontario	Centre de commerce international Édifice Dominion Public 1, rue Front ouest, 4 ^e étage Toronto (Ontario) M5J 1A4 Téléphone : (416) 973-5053 Télécopieur : (416) 973-8161
Manitoba	Centre de commerce international 400, av. St. Mary, 4 ^e étage C. P. 981 Winnipeg (Manitoba) R3C 4K5 Téléphone : (204) 983-5851 Télécopieur : (204) 983-3182
Saskatchewan	Centre de commerce international Édifice S. J. Cohen 119, 4 ^e Avenue sud, bureau 401 Saskatoon (Saskatchewan) S7K 5X2 Téléphone : (306) 975-5315 Télécopieur : (306) 975-5334 Centre de commerce international 1919, ch. Saskatchewan, 6 ^e étage Regina (Saskatchewan) S4P 3V7 Téléphone : (306) 780-6124 Télécopieur : (306) 780-6679
Alberta <i>*Le bureau d'Edmonton dessert également les Territoires du Nord-Ouest.</i>	Centre de commerce international Place Canada 9700, av. Jasper, pièce 540 Edmonton (Alberta) T5J 4C3 Téléphone : (403) 495-2944 Télécopieur : (403) 495-4507 Centre de commerce international 510, 5 ^e Rue s.-o., bureau 1100 Calgary (Alberta) T5P 3S2 Téléphone : (403) 292-6660 Télécopieur : (403) 292-4578
Colombie-Britannique <i>*Le bureau de Vancouver dessert également le Yukon.</i>	Centre de commerce international 300, rue West Georgia, bureau 2000 C. P. 11610 Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 6E1 Téléphone : (604) 666-0434 Télécopieur : (604) 666-0954

RÉSEAU MONDIAL D'INFORMATION SUR LES EXPORTATIONS (EXPORTATIONS WIN)

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 aux utilisateurs 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 à (613) 944-4WIN (4946); pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-2057, ou télécopiez au 1 800 667-3802 ou (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. Parmi les activités admissibles, citons :

- les stratégies de développement des marchés qui peuvent bénéficier d'une aide financière pour les voyages, la participation à des foires commerciales et les activités d'appui à la commercialisation, dans le cadre d'un des volets du plan de commercialisation de l'entreprise;
- les entreprises qui commencent à exporter peuvent recevoir de l'aide pour cerner des possibilités précises d'exportation, soit au moyen de visites d'identification de marchés d'exportation ou de participations à des foires commerciales internationales;
- la préparation de soumissions pour des projets d'immobilisations à l'étranger dont les appels d'offres ont été lancés à l'échelle internationale; et
- les activités des associations commerciales ou industrielles nationales qui ne sont pas des organisations de vente, menées pour le compte des sociétés qui en sont membres.

Pour obtenir des renseignements de nature générale, téléphoner à l'InfoCentre au 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 de 13 succursales régionales du Bureau fédéral de développement régional, BFDR (Q).

FINANCEMENT INTERNATIONAL

Le MAÉCI vient en aide aux exportateurs canadiens qui s'efforcent d'instaurer des relations commerciales multilatérales financées par les institutions de financement internationales (IFI). Les exportateurs canadiens et les associations commerciales peuvent alors avoir accès à des données sur les marchés, parvenir à une meilleure compréhension de la concurrence et déterminer s'il est possible et rentable pour eux de s'attaquer à des marchés financés par une IFI. Le MAÉCI peut également fournir des renseignements et des conseils sur les programmes d'aide financés par le gouvernement canadien et aider les sociétés à élaborer des stratégies efficaces d'exportation. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à la :

Direction des finances internationales
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 944-0910
Télécopieur : (613) 943-1100

PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES (PAT)

Géré par le MAÉCI et pris en charge localement par le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches, ce programme est conçu pour aider les entreprises canadiennes à localiser, acquérir et adopter les technologies étrangères en faisant la promotion de la collaboration internationale. Industrie Canada (IC) contribue également à la promotion de ce programme. Les agents de celui-ci répondent aux demandes visant à déterminer l'origine et les possibilités de technologie pour instaurer la coopération entre des entreprises canadiennes et étrangères. Ce programme viendra également en aide aux sociétés canadiennes qui procèdent à des visites exploratoires à l'étranger afin de dépister les technologies étrangères qui les intéressent et de négocier leur acquisition. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 993-5326.

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

INDUSTRIE CANADA (IC)

IC s'est vu confier, à sa création, un vaste mandat pour améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne en stimulant la croissance des entreprises canadiennes, en favorisant un milieu d'affaires juste et efficace tant pour les sociétés que pour les consommateurs et en encourageant le commerce dans les domaines de la science et de la technologie. En ce qui concerne les petites

entreprises, ce Ministère a été doté de responsabilités particulières :

- élaborer, mettre en œuvre et promouvoir des politiques nationales mettant l'accent sur la capacité concurrentielle internationale de l'industrie, l'amélioration du développement industriel, scientifique et technologique et l'amélioration de la productivité et de l'efficacité de l'industrie;
- promouvoir la mobilité des biens, des services et des facteurs de production au Canada;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques nationales mettant l'accent sur l'entrepreneurship ainsi que sur le lancement, la croissance et l'exportation des petites entreprises;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques et des programmes nationaux concernant les avantages industriels découlant des politiques d'achats de biens et de services par le gouvernement du Canada; et
- promouvoir et fournir des services de soutien à la commercialisation des biens, des services et de la technologie provenant du Canada.

Les bureaux régionaux travaillent directement avec les sociétés canadiennes afin de promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique. Ils aident leurs clients à tirer parti des possibilités sur un marché international concurrentiel en leur fournissant des services dans le domaine des renseignements d'affaires, du développement technologique et industriel ainsi que du développement commercial et des marchés. IC assure également la promotion et la gestion de tout un ensemble de programmes et de services.

Les bureaux régionaux d'IC offrent les avantages particuliers suivants :

- l'accès aux renseignements et à l'expertise sur le commerce et la technologie;
- l'accès à des réseaux nationaux et internationaux;
- une base de connaissances du secteur industriel;
- des locaux communs avec les Centres de commerce international en liaison avec le MAÉCI et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger;
- un intérêt particulier pour les nouvelles sociétés et les compagnies seuil; et
- des renseignements d'affaires.

Centre de services aux entreprises

Industrie Canada
235, rue Queen, 1^{er} étage, Tour est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 941-0222
Télécopieur : (613) 957-7942

Service d'information sur l'ALÉNA

Industrie Canada
235, rue Queen, 5^e étage, Tour est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Télécopieur : (613) 952-0540

STRATEGIS

Strategis est le plus important site Web du gouvernement du Canada. On y trouve l'information la plus récente sur divers secteurs industriels, sur les débouchés à l'exportation et sur les capacités des entreprises en plus d'y avoir accès à des renseignements commerciaux sur les marchés internationaux et à des contacts d'affaires par le biais d'Internet. On y traite également de nouvelles technologies et de procédés de pointe, de services d'experts-conseils en gestion ou en mise en marché, de programmes gouvernementaux, d'études microéconomiques et d'une foule d'autres sujets. Strategis dépasse ces ressources en assurant de plus un accès rapide aux experts d'Industrie Canada. Les entrepreneurs canadiens peuvent consulter le site pour obtenir des renseignements sur les débouchés éventuels au Canada et ailleurs dans le monde, les technologies de pointe, les alliances déterminantes, les ressources de formation et les programmes gouvernementaux. Le Réseau international d'information d'affaires, accessible sur le site, contient des renseignements de première main sur les produits en demande, la situation des marchés, la concurrence et les débouchés d'affaires à l'étranger.

Strategis

Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-5031
Télécopieur : (613) 954-1894
Internet : <http://www.hotline.service@strategis.ic.gc.ca>

Direction générale de l'information stratégique

Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-5031
Télécopieur : (613) 954-1894

REVENU CANADA

Le Bureau des services d'administration des politiques commerciales de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA en français, en anglais et en espagnol. On peut également se procurer les publications de Revenu Canada et les avis des douanes en téléphonant ou en télécopiant au Bureau de renseignements sur l'ALÉNA.

Bureau de renseignements sur l'ALÉNA

Revenu Canada, Bureau des services d'administration des politiques commerciales
555 av. Mackenzie, 1^{er} étage
Ottawa (Ontario) K1A 0L5
Téléphone : 1 800 661-6121, ou (613) 941-0965
Télécopieur : (613) 952-0022

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI)

Une source importante de financement éventuel des entreprises canadiennes au Mexique est le fonds spécial disponible par le canal de l'ACDI dans le cadre du Programme de coopération industrielle. Ce programme vise à inciter les sociétés du secteur privé canadien à établir des relations d'affaires à long terme comme des coentreprises ou à conclure des accords de licence dans des pays en développement en les soutenant financièrement. Le PCI appuie donc le développement des liens avec le secteur privé mexicain. Il encourage les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires au Mexique et dans d'autres pays. Toute une série de mécanismes du PCI aident les entreprises à mettre en place des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois au Mexique.

Cinq mécanismes du PCI aident les entreprises canadiennes admissibles à réaliser des études et fournissent des conseils professionnels aux clients éventuels. Quand un projet concerne l'amélioration de l'environnement, le transfert de technologie, l'aide au développement pour les femmes, la formation ou la création d'emplois, il est fortement recommandé de s'adresser à l'ACDI dès le début du projet. Un critère important pour l'ACDI est que le projet crée des emplois au Mexique sans en menacer d'autres au Canada. En vérité, la plupart des projets qui ont reçu l'aide de l'ACDI ont entraîné des augmentations nettes d'emplois au Canada. Pour plus d'information, communiquez avec la :

Direction de la coopération industrielle

Agence canadienne de développement international
200, prom. du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7905
Télécopieur : (819) 953-5024

AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE (APÉCA)

Les entreprises du Canada atlantique qui veulent exporter au Mexique peuvent être admissibles à l'aide de l'agence. Celle-ci travaille conjointement avec des entrepreneurs de la région atlantique dans le but de promouvoir une activité économique autosuffisante dans cette partie du pays.

L'APÉCA vient en aide aux entreprises qui veulent développer leurs marchés actuels en élaborant des plans de commercialisation. Les efforts de l'agence portent sur le suivi des possibilités commerciales découlant de l'évolution économique mondiale ainsi que sur des communications visant à promouvoir la région, des missions commerciales et des activités connexes et une meilleure coordination avec les organismes fédéraux et provinciaux qui ont un rôle à jouer dans les domaines des possibilités commerciales et des investissements. Pour de plus amples renseignements :

Agence de promotion économique du Canada
atlantique
Centre Blue Cross
644, rue Main
C. P. 6051
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8
Numéro sans frais : 1 800 561-7862
Télécopieur : (506) 851-7403

BUREAU FÉDÉRAL DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL (QUÉBEC)

Le Bureau fédéral de développement régional (Québec), BFDR (Q), est une agence fédérale de développement économique régional. Par son engagement à offrir un service adapté à ses clients, le BFDR (Q) appuie le développement du potentiel économique des régions du Québec et la création d'emplois viables en favorisant un climat d'affaires qui permet à la PME de se développer et de prospérer. Le BFDR (Q) canalise l'expertise pertinente et recherchée de l'appareil fédéral pour l'arrimer à l'esprit d'entreprise des québécois et des québécoises de toutes les régions et pour améliorer leur position concurrentielle. Il cherche aussi, par ses actions structurantes et les partenariats du milieu, à améliorer le climat des affaires, élément essentiel à la croissance des PME.

Le BFDR (Q) est un point d'accès privilégié aux services et programmes fédéraux offerts à la PME, notamment dans les domaines de l'innovation, de la recherche et du développement (R-D), du design, du développement des marchés et de l'entrepreneurship. Ainsi le BFDR (Q) donne accès par le biais de ses 13 bureaux d'affaires CENTRACCÈS PME aux services et programmes d'Équipe Canada en matière d'exportation, que ce soit pour la sensibilisation et la préparation à l'exportation, l'information, la mise en réseau, l'aide et les conseils, le financement ou l'accès au financement.

En matière d'accès au financement, le PMDE, exception faite du volet sur la préparation des soumissions pour les projets, est livré à partir des CENTRACCÈS PME. IDÉE-PME, un programme du BFDR (Q), peut également appuyer les entreprises dans leur démarche à l'exportation. De plus, par le biais d'alliances avec les banques, les conseillers des CENTRACCÈS PME peuvent faciliter l'accès au financement pour les projets de stratégie de commercialisation à l'étranger.

CENTRACCÈS PME

Abitibi et Témiscamingue
906, 5^e Avenue
Val d'Or (Québec) J9P 1B9
Téléphone : (819) 825-5260
Télécopieur : (819) 825-3245

CENTRACCÈS PME

Bas Saint-Laurent, Gaspésie et Îles-de-la-Madeleine
212, rue Belzile, bureau 200
Rimouski (Québec) G5L 3C3
Téléphone : (418) 722-3282
Télécopieur : (418) 722-3285

CENTRACCÈS PME

Bois-Francis
Place du Centre
150, rue Marchand, bureau 502
Drummondville (Québec) J2C 4N1
Téléphone : (819) 478-4664
Télécopieur : (819) 478-4666

CENTRACCÈS PME

Côte Nord
701, boul. Laure, bureau 202B
C. P. 698
Sept-Îles (Québec) G4R 4K9
Téléphone : (418) 968-3426
Télécopieur : (418) 968-0806

CENTRACCÈS PME

Estrie
1335, rue King ouest, bureau 303
Sherbrooke (Québec) J1J 2B8
Téléphone : (819) 564-5904
Télécopieur : (819) 564-5912

CENTRACCÈS PME

Île de Montréal
800, Tour de la Place Victoria, bureau 3800
C. P. 247
Montréal (Québec) H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-2500
Télécopieur : (514) 496-8310

CENTRACCÈS PME

Laval, Laurentides et Lanaudière
Tour du Triomphe II
2540, boul. Daniel-Johnson, bureau 204
Laval (Québec) H7T 2S3
Téléphone : (514) 973-6844
Télécopieur : (514) 973-6851

CENTRACCÈS PME

Mauricie
Immeuble Bourg du Fleuve
25, rue des Forges, bureau 413
Trois-Rivières (Québec) G9A 2G4
Téléphone : (819) 371-5182
Télécopieur : (819) 371-5186

CENTRACCÈS PME

Montérégie
Complexe Saint-Charles
1111, rue Saint-Charles ouest, bureau 411
Longueuil (Québec) J4K 5G4
Téléphone : (514) 928-4088
Télécopieur : (514) 928-4097

CENTRACCÈS PME

Nord du Québec
800, Tour de la Place Victoria, bureau 3800
C. P. 247
Montréal (Québec) H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-5174
Télécopieur : (514) 283-3637

CENTRACCÈS PME

Outaouais
259, boul. Saint-Joseph, bureau 202
Hull (Québec) J8Y 6T1
Téléphone : (819) 994-7442
Télécopieur : (819) 994-7846

CENTRACCÈS PME

Québec, Chaudière et Appalaches
905, av. Dufferin, 2^e étage
Québec (Québec) G1R 5M6
Téléphone : (418) 648-4826
Télécopieur : (418) 648-7291

CENTRACCÈS PME

Saguenay et Lac-Saint-Jean
170, rue Saint-Joseph sud, bureau 203
Alma (Québec) G8B 3E8
Téléphone : (418) 668-3084
Télécopieur : (418) 668-7584

DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST CANADA (DÉO)

DÉO assure la coordination des activités fédérales qui ont des conséquences sur la croissance de l'économie dans l'Ouest. Le Ministère travaille en partenariat avec les gouvernements des provinces de l'Ouest, les associations d'affaires et les associations industrielles et les localités afin de stimuler l'économie de cette partie du pays.

Le programme «New Directions» contribuera à un meilleur positionnement des sociétés de l'Ouest sur les marchés d'exportation en améliorant leur compétitivité sur les marchés nationaux et mondiaux.

Le Ministère n'accorde plus de prêts individuels aux sociétés; il cherche plutôt à créer des partenariats novateurs dans les secteurs public et privé. Ces partenariats pourront répondre aux divers besoins d'information, de services commerciaux et de capital des petites et moyennes entreprises, particulièrement dans les secteurs à forte croissance essentiels à la diversification de l'économie de l'Ouest canadien.

L'un des nouveaux produits axé sur le développement des exportations offert par DÉO est le programme de personnel en commerce international, une initiative fédérale-provinciale qui relie les sociétés d'exportation de l'Ouest et les nouveaux diplômés du postsecondaire. Le programme atteint deux objectifs socioéconomiques d'importance : fournir aux entreprises le personnel supplémentaire dont elles ont besoin pour pénétrer les nouveaux marchés, et donner aux nouveaux diplômés l'occasion d'acquérir une précieuse expérience. Les projets de développement des exportations acceptés dans le cadre de ce nouveau programme peuvent être planifiés sur une période d'une à

trois années et seront admissibles à une aide financière pouvant totaliser entre 7 500 \$ pour un an et 37 500 \$ pour trois ans, par diplômé. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada

Édifice Cargill
240, av. Graham, bureau 712
C. P. 777
Winnipeg (Manitoba) R3C 2L4
Téléphone : (204) 983-4472
Télécopieur : (204) 983-4694

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.

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

- des assurances sur le crédit à l'exportation, couvrant les crédits à moyen et à long terme;
- des assurances et des garanties de bonne fin protégeant les exportateurs et les institutions financières en cas d'exécution des divers instruments de garantie de bonne fin émis généralement par des banques ou d'autres établissements de sécurité;
- des assurances sur les investissements à l'étranger couvrant, entre autres, les risques politiques auxquels les nouveaux investissements canadiens à l'étranger sont exposés; et
- le financement à moyen et à long terme des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé au Mexique et en Amérique latine. Pour obtenir de plus amples renseignements sur la gamme de services offerts, veuillez vous adresser aux équipes suivantes :

Produits de base et semi-finis :

Téléphone : (613) 598-2823
Télécopieur : (613) 598-2525

Biens de consommation :

Téléphone : (613) 597-8501
Télécopieur : (613) 598-2525

Exportateurs débutants :
Téléphone : 1 800 850-9626
Télécopieur : (613) 598-6871

Institutions financières :
Téléphone : (613) 598-6639
Télécopieur : (613) 598-3065

Industrie forestière :
Téléphone : (613) 598-2936
Télécopieur : (613) 598-2525

Ingénierie et services professionnels :
Téléphone : (613) 598-3162
Télécopieur : (613) 598-3167

Équipement industriel :
Téléphone : (613) 598-3163
Télécopieur : (613) 597-8503

Technologies de l'information :
Téléphone : (613) 598-6891
Télécopieur : (613) 598-6858

Transport :
Téléphone : (613) 598-3164
Télécopieur : (613) 598-2504

Pour de plus amples renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, s'adresser à l'un des bureaux suivants :

Ottawa Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Téléphone : (613) 598-2500
Télécopieur : (613) 598-6858

Vancouver Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
505, rue Burrard, bureau 1030
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1M5
Téléphone : (604) 666-6234
Télécopieur : (604) 666-7550

Calgary Société pour l'expansion des exportations
510, 5^e Rue s.-o., bureau 1030
Calgary (Alberta) T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-6898
Télécopieur : (403) 292-6902

Winnipeg Société pour l'expansion des exportations
330, av. Portage, 8^e étage
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4
Téléphone : (204) 983-5114
Télécopieur : (204) 983-2187

Toronto Société pour l'expansion des exportations
Édifice de la Banque nationale
150, rue York, bureau 810
C. P. 810
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Téléphone : (416) 973-6211
Télécopieur : (416) 862-1267

London Société pour l'expansion des exportations
Centre Talbot
148, rue Fullarton, bureau 1512
London (Ontario) N6A 5P3
Téléphone : (519) 645-5828
Télécopieur : (519) 645-5580

Montréal Société pour l'expansion des exportations
Tour de la Bourse
800, Carré Victoria, bureau 4520
C. P. 124
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Téléphone : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891

Halifax Société pour l'expansion des exportations
Purdy's Wharf, Tour 2
1969, rue Upper Water, bureau 1410
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3R7
Téléphone : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES

Les sociétés canadiennes qui souhaitent réussir sur le marché mexicain peuvent avoir besoin de technologies additionnelles pour améliorer leurs capacités concurrentielles. Le Conseil national de recherches du Canada travaille avec les sociétés canadiennes de toutes tailles pour élaborer et mettre en œuvre des technologies leur conférant des avantages économiques. Le Conseil supervise le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI), un réseau national pour la diffusion et le transfert de technologies.

Le réseau PARI, travaillant surtout avec les petites et moyennes entreprises canadiennes, contribue au processus de développement, d'acquisition, d'usage, de mise en œuvre et d'utilisation de la technologie dans toute l'industrie canadienne. Ce réseau fournit un des conseils et un appui technique aux entreprises canadiennes depuis cinquante ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus souples et les plus efficaces du gouvernement fédéral. Le PARI profite des connaissances de conseillers en technologie industrielle répartis dans 165 bureaux dans près de 90 localités, y compris de nombreux centres provinciaux de technologie, des laboratoires du Conseil de recherches même et d'instituts de recherche, les ministères du gouvernement fédéral et les agences de transfert technologique dans les universités canadiennes. Pour de plus amples renseignements, adressez-vous au :

Programme d'aide à la recherche industrielle

Conseil national de recherches du Canada

Chemin Montréal
Bâtiment M-55
Ottawa (Ontario) K1A 0R6
Téléphone : (613) 993-1790
Télécopieur : (613) 952-1079

CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE (CCC)

La Corporation commerciale canadienne (CCC), une société d'État, apporte une aide précieuse aux exportateurs canadiens qui vendent leurs produits ou leurs services à des gouvernements étrangers ou à des organismes internationaux. Elle joue alors le rôle d'un entrepreneur ou mandataire principal et garantit au client étranger la vente des produits ou des services canadiens.

La CCC atteste des moyens financiers et techniques de l'exportateur auprès de l'acheteur étranger et lui garantit le respect des dispositions du contrat. La participation de la CCC dans une vente constitue, pour les fournisseurs canadiens, un appui tangible de leur gouvernement. Leur crédibilité et leur capacité concurrentielle en sont rehaussées aux yeux de leurs clients étrangers. Ils sont alors souvent en mesure de négocier des dispositions contractuelles et des conditions de paiement plus avantageuses.

La CCC a récemment mis au point, en collaboration avec les institutions financières du Canada, son programme de

paiements échelonnés. Ce programme rend le financement avant expédition des exportations plus accessible aux PME exportatrices. Celles-ci peuvent en effet négocier une marge de crédit auprès de leur principale institution financière qui sera affectée à une vente à l'exportation précise. Le plus souvent, le coût de cet emprunt sera comparable à celui d'une marge de crédit classique. Le programme est disponible pour les transactions faites aussi bien avec des gouvernements étrangers qu'avec des acheteurs du secteur privé.

Pour obtenir de plus amples informations sur la CCC, s'adresser à :

Corporation commerciale canadienne
50, rue O'Connor, 11^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0S6
Téléphone : (613) 996-0034
Télécopieur : (613) 995-2121

CONTACTS IMPORTANTS AU CANADA

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
Le CCA est un organisme à but non lucratif. Il a été créé en 1987 pour promouvoir les intérêts commerciaux en Amérique latine et aux 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 un bulletin d'information bimensuel.

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 Inc.
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
Télécopieur : (613) 737-3643

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

BUREAUX DU GOUVERNEMENT MEXICAIN AU CANADA

L'Ambassade du Mexique et les bureaux consulaires mexicains peuvent fournir de l'aide et des conseils aux sociétés canadiennes sur la façon de faire des affaires au Mexique. Pour plus d'information, veuillez vous adresser aux bureaux suivants :

Ambassade du Mexique

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

Consulat du Mexique à Ottawa

45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 235-6665
Télécopieur : (613) 235-9123

AUTRES CONSULATS GÉNÉRAUX DU MEXIQUE AU CANADA

Consulat général du Mexique

2000, rue Mansfield, bureau 1015
Montréal (Québec) H3A 2Z7
Téléphone : (514) 288-2502/4916
Télécopieur : (514) 288-8287

Consulat général du Mexique

199, rue Bay, bureau 4440
C. P. 266, Succursale «Commerce Court Ouest»
Toronto (Ontario) M5L 1E9
Téléphone : (416) 368-2875/8141/1847
Télécopieur : (416) 368-8342

Consulat général du Mexique

810-1139, rue Pender ouest
Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 4A4
Téléphone : (604) 684-3547/684-1859
Télécopieur : (604) 684-2485

COMMISSIONS COMMERCIALES MEXICAINES À L'ÉTRANGER

La *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)* est la commission commerciale du Mexique. Elle a des bureaux au Canada, où elle offre des services de crédit, de garanties d'exportation et de conseils aux sociétés mexicaines qui veulent faire des affaires au Canada.

BANQUES MEXICAINES AYANT DES BUREAUX AU CANADA

Banco Nacional de México (Banamex), *Banca Serfin* et *Banca Confia* sont des banques du secteur privé qui offrent des services spécialisés par l'intermédiaire de leurs centres internationaux d'information sur le commerce. Ces centres sont branchés sur un réseau informatisé de communication qui leur donne accès à de nombreuses bases de données économiques, gouvernementales et financières partout dans le monde. Ces banques sont implantées aux quatre coins du Mexique et ont des bureaux à Toronto.

Banco Nacional de México (Banamex)

1, place First Canadian, bureau 3430
C. P. 299
Toronto (Ontario) M5X 1C9
Téléphone : (416) 368-1399
Télécopieur : (416) 367-2543

Banca Serfin

Place BCE, Tour du Canada Trust
161, rue Bay, bureau 4360
C. P. 606
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Téléphone : (416) 360-8900
Télécopieur : (416) 360-1760

Banca Confia

150, rue York
Bureau 408
Toronto (Ontario) M5H 3A9
Téléphone : (416) 955-9233
Télécopieur : (416) 955-9227

SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU MEXIQUE

SECTION DES AFFAIRES COMMERCIALES

AMBASSADE DU CANADA À MEXICO

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada à Mexico peut fournir une aide précieuse aux entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider une entreprise canadienne à s'installer 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

PRINCIPAUX CONTACTS AU MEXIQUE

BUREAUX ET ORGANISMES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Secrétariat à l'environnement, aux ressources
naturelles et à la pêche
Questions internationales
Secretaría de 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

Asociacion de Tecnólogos en Alimentos (Atam)

Mar del Norte No. 5

Col. San Alvaro

02090 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 386-1368/1083

Télécopieur : (52-5) 386-1952

Enquête auprès des lecteurs

AIDEZ-NOUS À MIEUX VOUS SERVIR

Nous voulons connaître votre opinion sur cette publication. C'est pourquoi nous vous serions reconnaissants de prendre quelques instants pour répondre aux questions ci-dessous. D'avance, merci!

1. Trouvez-vous que, dans l'ensemble, cette publication est... ?
(ne cocher qu'une réponse)
 - très utile
 - utile
 - assez utile
 - inutile
2. Comment évaluez-vous chacun des aspects suivants de cette publication?
 - a) Qualité du contenu (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - b) Qualité de la présentation (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - c) Utilité des illustrations (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
3. Si cette publication devait, à l'avenir, être mise à jour, révisée et publiée à nouveau, aimeriez-vous en recevoir un exemplaire?
 - Oui, je serais très intéressé(e)
 - Je serais probablement intéressé(e)
 - Non, je ne suis pas intéressé(e)
 - Je ne sais pas
4. Comment avez-vous trouvé la structure et la présentation de cette publication?
 - Claire et facile à suivre
 - Confuse et difficile à suivre
5. Étant donné vos besoins, cette publication a-t-elle traité le(s) sujet(s) abordé(s) de façon suffisamment détaillée?
 - Oui, tout à fait
 - Dans une certaine mesure
 - Non
 - Je ne sais pas
6. Vous auriez trouvé cette publication plus utile si elle avait contenu (cocher toutes les cases qui s'appliquent) :
 - davantage de renseignements qualitatifs
 - moins de renseignements qualitatifs
 - plus de graphiques, d'illustrations et de tableaux
 - une analyse plus détaillée
 - une analyse plus courte
 - davantage d'exemples, d'études de cas, de profils de sociétés
7. À votre avis, manquait-il des renseignements importants dans cette publication?
 - Oui — veuillez préciser lesquels _____
 - Non
8. Y-a-t-il des facettes du sujet traité que vous auriez aimé voir aborder plus en détail?

9. Quelle(s) suggestion(s) feriez-vous pour améliorer la prochaine édition de cette publication?

10. Cette publication vous aidera-t-elle à développer vos activités?
 - Oui
 - Non
11. a) Votre société exporte-t-elle maintenant?
 - Oui, passez à la question 11 b)
 - Non, passez à la question 11 c)
- b) Si oui, sur quels marchés étrangers
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il-vous-plaît) _____
- c) Sinon, prévoyez-vous exporter dans les 12 mois à venir?
 - Oui, où?
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il-vous-plaît) _____
12. Quel est le chiffre d'affaires approximatif de votre entreprise?
 - Moins de 1 million de dollars
 - Entre 1 et 5 millions de dollars
 - Entre 5 et 10 millions de dollars
 - Plus de 10 millions de dollars

Nous permettez-vous de prendre contact avec vous pour discuter de votre évaluation?

Nom _____
Organisme _____
Adresse _____
Tél. : _____ Téléc. : _____

Une fois rempli, veuillez nous faire parvenir ce questionnaire par télécopieur au numéro (613) 996-6142 ou adressez-le à :

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Édifice Lester B. Pearson, 125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20085560 2

DOCS

CA1 EA616 97P41 FRE

Les debouches d'affaires au Mexique
: poissons et produits de la mer.

--
43279543



Ministère des Affaires étrangères Department of Foreign Affairs
et du Commerce international and International Trade
Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles

InfoCentre

Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500

Sans frais : 1-800-267-8376
Téléphone : (613) 944-4000

Babillard 1-800-628-1581
électronique : (613) 944-1581