

.b3038774(F)

CAL
EA616
96A32f
DOCS

Canada



LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE : ÉQUIPEMENT, MACHINERIE ET TECHNOLOGIE AGRICOLES



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

Les débouchés d'affaires au Mexique : technologie, machinerie et équipement agricoles 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 **de la technologie, de la machinerie et de l'équipement agricoles** 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 vivement le lecteur à ne trouver là qu'une des sources d'information sur les affaires au Mexique.

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, décembre 1996

N° de catalogue E73-9/55-1996F
ISBN 0-662-81643-9

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.

Also available in English.

LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE :

LA TECHNOLOGIE, LA MACHINERIE ET L'ÉQUIPEMENT AGRICOLES

43-879-545

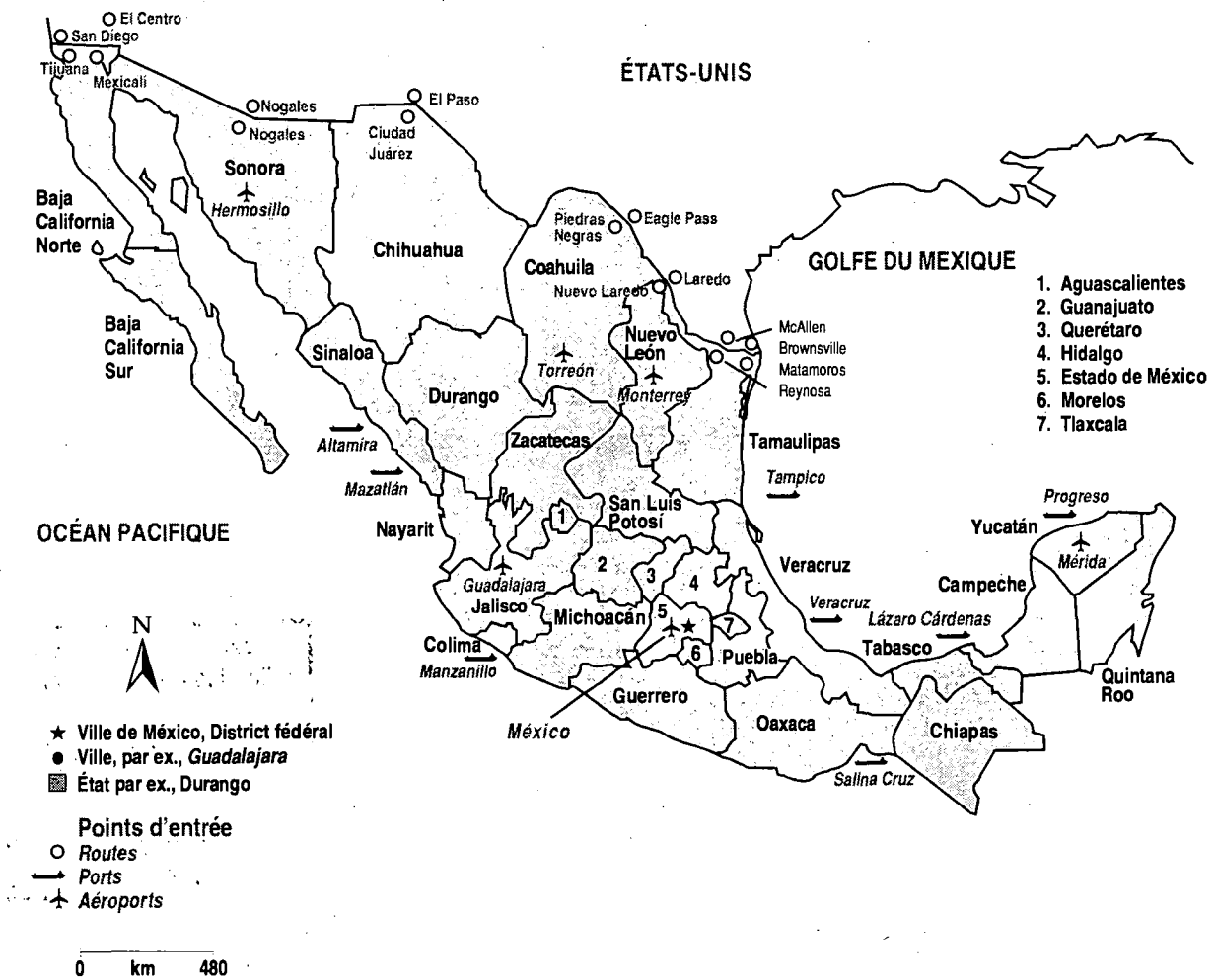
Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

JUL 17 1997

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

Export 
MEXIQUE

Mexique



1. Aguascalientes
2. Guanajuato
3. Querétaro
4. Hidalgo
5. Estado de México
6. Morelos
7. Tlaxcala

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-macci.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

LA RÉVOLUTION AGRICOLE DU MEXIQUE	5
LE SECTEUR AGRICOLE	7
LE MARCHÉ DE LA MACHINERIE, DE L'ÉQUIPEMENT ET DES TECHNOLOGIES AGRICOLES	11
Les tracteurs	12
LE COMMERCE EXTÉRIEUR	13
LA CLIENTÈLE	15
LA CONCURRENCE	17
Les concurrents mexicains	17
Les concurrents étrangers	18
LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS	19
La crise économique	19
La sécheresse	20
Les débouchés pour les produits et les services	20
L'équipement pour l'élevage du bétail	20
L'équipement pour les cultures	23
LE CADRE RÉGLEMENTAIRE	24
<i>Procampo</i> et l'Alliance rurale	24
<i>Banrural</i>	26
Les tarifs douaniers	26
L'étiquetage, les normes et les certificats d'origine	26
Les mesures antidumping	27
LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ	28

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	32
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
Ministères du gouvernement	38
Associations et chambres industrielles	39
Sociétés mexicaines	40
Foires commerciales	40
Publications commerciales	40

LA RÉVOLUTION AGRICOLE DU MEXIQUE

LA RÉFORME AGRAIRE

La propriété et l'utilisation des terres ont été source de conflits dans toute l'Amérique latine depuis la Conquête espagnole. Il y a des conflits permanents entre les agriculteurs pauvres et les grands agriculteurs. Que ceux-ci soient des *latifundistas*, grands propriétaires terriens, ou des exploitants agricoles modernes ne change rien à la situation.

Les riches propriétaires d'*haciendas* de la période coloniale étaient surtout des *Criollos*, Mexicains d'origine espagnole. Ils ont prospéré en exploitant les peuples autochtones grâce aux systèmes d'*encomiendas*, le prélèvement d'une partie de la récolte, et aux *repartimientos*, une forme de corvée. L'indépendance de l'Espagne en 1821 n'a pas changé grand chose à la répartition des terres et de la richesse. L'exploitation des populations rurales s'est accrue pendant le règne de Porfirio Díaz (1874-1910), ce qui a conduit à toute une série d'insurrections régionales.

La réforme de la propriété foncière est devenue un objectif essentiel de la révolution mexicaine qui a débuté en 1910. Ces dirigeants ont cherché à diviser les grandes propriétés foncières et à redistribuer la terre entre les gens pour constituer les *ejidos*. Ce système d'*ejidos* a permis aux agriculteurs d'avoir des lots de terre appartenant à la collectivité mais exploités individuellement. Ils étaient transmis à la génération suivante mais ne pouvaient être vendus ni loués. Ces lots devaient être suffisamment grands pour permettre d'assurer la consommation d'une famille et des échanges limités de produits de subsistance. Ils n'ont toutefois jamais été destinés à constituer la base d'une activité commerciale importante.

La Constitution de 1917 a institutionnalisé les *ejidos*, mais il a fallu attendre la présidence de Lázaro Cárdenas (1934-1940) pour que la redistribution des grandes propriétés foncières commence réellement. Cárdenas a distribué deux fois plus de terres que tous ses prédécesseurs pris ensemble en accordant des droits de propriété à près d'un tiers de la population mexicaine. Cela a eu pour effet de transférer le pouvoir des propriétaires fonciers aux dirigeants des collectivités rurales et aux institutions créées par la Réforme, en particulier le parti politique dirigeant, appelé *Partido Revolucionario Institucional (PRI)*, Parti révolutionnaire institutionnel.

suite à la page 6

Depuis le début des années 1990, le gouvernement mexicain a tenté une révolution agricole avec un plus grand nombre de fermes privées et des exploitations plus vastes, utilisant une meilleure technologie.

Le secteur agricole mexicain est en train de subir une révolution profonde. Celle-ci n'a toutefois pas été un succès dans tous les domaines. Les réformes de structures conçues pour moderniser et réorganiser ce secteur n'ont pas réussi jusqu'à maintenant à renverser la tendance. La production agricole a diminué de 32 pour 100 en 1995. Lors de l'ensemencement du printemps de 1996, deux millions d'hectares ont été retirés de la production. D'après la *Confederación Nacional Ganadera (CNG)*, Association nationale des éleveurs de bétail, les troupeaux de bétail du Mexique ont diminué de près de la moitié en 1995.

Cela tient dans une large mesure à des problèmes à court terme. Une sécheresse prolongée a continué à dévaster le nord-est du Mexique en 1995. La dévaluation du peso de décembre 1994 a doublé les prix des intrants importés. Cela a eu pour effet une diminution des importations de produits agricoles et une augmentation des ventes à l'exportation de fruits et de légumes frais, de coton et de café qui ont fait apparaître le premier surplus commercial agricole depuis 1987. La crise a cependant, en même temps, réduit sensiblement la demande intérieure et poussé les taux d'intérêt à des niveaux prohibitifs. Cela a fait baisser les stocks de produits agricoles, contribué à la mise en œuvre de méthodes de production peu rentables et a réduit pratiquement à zéro les achats de nouvelle technologie. Le produit intérieur brut (PIB) agricole a diminué de 15 pour 100 en 1995, alors que la réduction de l'ensemble de l'économie a été de 10 pour 100. Cette situation va évoluer au fur et à mesure que les efforts du gouvernement pour réorganiser le secteur donneront des résultats. Le Mexique n'a d'autre choix que de moderniser son agriculture s'il veut réussir à nourrir sa population, qui augmente rapidement et qui est déjà d'environ 100 millions de personnes. Les grandes institutions internationales de financement ont déjà consacré des fonds importants à cette aide. Les analystes du secteur font preuve d'un optimisme prudent en estimant que le marché des technologies agricoles importées s'améliorera du fait de toutes ces mesures.

Le secteur agricole a toujours été une source de problèmes difficiles à résoudre pour le gouvernement mexicain. Après la révolution, qui a commencé en 1910, on a assisté à une redistribution massive des terres quand les immenses *haciendas* ont été divisées. Ces terres ont été réparties aux paysans sous forme de *ejidos*, propriétés communales. Seules les fermes les plus petites sont restées aux mains des propriétaires privés. On appelle les petits agriculteurs, y compris les *ejidatarios* communaux, des *campesinos*, des paysans. La plupart d'entre eux produisent tout juste de quoi subvenir à leurs besoins. Environ 90 pour 100 des exploitations ont moins de cinq hectares et 40 pour 100 moins d'un hectare. La taille moyenne d'une ferme au Mexique n'est que d'environ cinq hectares. Au cours des années, les terres communales ont dû subvenir aux besoins d'une population en

LA RÉFORME AGRAIRE

suite de la page 5

Après la Seconde Guerre mondiale, le gouvernement mexicain s'est efforcé sans y parvenir de mettre en place une politique alimentaire qui permettrait de répondre aux besoins des populations rurales tout en favorisant la croissance des grandes exploitations agricoles destinées à générer des revenus d'exportation avec les cultures commerciales. De grands travaux d'irrigation ont été réalisés et une partie de l'industrie a été modernisée. On a produit des grains fourragers, des fruits et des légumes qui étaient destinés à l'exportation et qui remplaçaient les cultures traditionnelles comme le maïs et les fèves. Ces produits essentiels ont à leur tour été importés et fournis aux populations rurales pauvres à des prix subventionnés. C'est essentiellement l'augmentation des investissements du secteur public en irrigation et en technologie qui a permis de doubler la production agricole du Mexique entre 1946 et 1965. La population a par contre également doublé au cours de cette période. Malgré une augmentation des dépenses publiques en agriculture de 9,2 pour 100 du budget fédéral en 1940 à 18,2 pour 100 en 1985, le Mexique est devenu un importateur net d'aliments en 1970.

L'échec permanent des politiques antérieures a abouti à des modifications radicales à compter du début des années 1990. L'article 27 de la constitution du Mexique a été modifié en 1992 pour mettre en place une réforme agraire en quatre points. On ne procédera plus à la répartition des terres communales. Les *ejidos* peuvent se regrouper pour constituer des coentreprises ou s'associer à des investisseurs de l'extérieur. Un système de tribunaux spécialisés en droit agraire a été mis en place et les *ejidatarios* peuvent maintenant obtenir des titres de propriété clairs.

Un second élément du programme de réforme du gouvernement a été l'élimination des subventions qui maintenaient les prix à la consommation des produits de base artificiellement bas. Ces subventions ont été remplacées par des soutiens temporaires du revenu par hectare pour les petits agriculteurs. L'ensemble de la réforme agraire et de la réorganisation des subventions est destiné à moderniser le secteur agricole du Mexique afin qu'il devienne concurrentiel dans le nouveau cadre libéralisé des échanges.

croissance, ce qui a réduit encore davantage leur efficacité. Un *ejido* de 500 hectares peut être divisé entre 300 familles, chacune ayant son petit lot.

Les politiques mises en œuvre après la révolution ont encore favorisé l'inefficacité. Comme les *ejidatarios* n'étaient pas les propriétaires des terres, ils n'étaient que fort peu incités à investir et ne pouvaient pas vendre, louer ou combiner leurs propriétés. Au cours des décennies qui ont suivi, les politiques gouvernementales ont mis l'accent sur l'attribution de subventions pour garder les gens à la campagne et pour alimenter les centres industriels de façon fiable avec des aliments d'origine mexicaine. C'est ce qui explique que le secteur agricole du Mexique utilise près d'un quart de sa population active pour produire moins de 9 pour 100 de son PIB. À titre de comparaison, le secteur agricole canadien emploie 3,6 pour 100 des personnes ayant un travail pour produire 2,3 pour 100 du PIB.

L'administration Salinas a mis en œuvre deux modifications majeures. À la fin de 1991, l'article 27 de la constitution mexicaine a été modifié pour conférer aux détenteurs des *ejidos* la propriété de leurs terres. Ils peuvent ainsi vendre ou regrouper leurs terres ou les donner en garantie pour obtenir des prêts. Ensuite, en octobre 1993, le gouvernement a mis en œuvre le programme *Procampo* qui a remplacé le soutien des prix des produits par des subventions directes pour chaque hectare cultivé avec l'une des neuf cultures de base. L'objectif de ces deux modifications était de réorganiser le secteur agricole en fonction des principes du marché.

Jusqu'à maintenant, ces réformes n'ont pas donné les résultats escomptés. La capacité d'emprunter en utilisant la terre comme garantie s'est avérée peu utile étant donné que les taux d'intérêt ont en moyenne été supérieurs à 50 pour 100 en 1995. Il y a eu de fortes oppositions contre le projet de privatisation des terres communales, surtout dans l'État du Chiapas, où une révolte armée a débuté en 1994. Les *campesinos* préfèrent par tradition cultiver le maïs et les fèves et nombre d'entre eux n'ont pas les ressources nécessaires pour passer à d'autres cultures. En octobre 1995, l'administration Zedillo a rendu public un programme élargi de soutien au monde rural appelé *Alianza para el Campo*, Alliance rurale. C'est un prolongement du *Programa de Apoyos Directos al Campo (Procampo)* qui englobe dorénavant pour la première fois les producteurs de bétail. Il offre des subventions pour les nouvelles technologies et décentralise l'administration des programmes agricoles. On espère qu'avec la reprise graduelle de l'économie mexicaine, *Alianza para el Campo* fera apparaître à moyen terme de nouvelles possibilités importantes pour les fournisseurs étrangers de technologie, d'équipement et de services agricoles.

LE SECTEUR AGRICOLE

De petites fermes familiales, dont 90 pour 100 font moins de cinq hectares, coexistent en même temps que des entreprises agricoles modernes.

Le secteur agricole mexicain a deux grands éléments. De petites fermes nécessitant une grande quantité de main-d'œuvre alimentent le marché local. Entrent dans ces catégories 28 000 *ejidos*, propriétés communales, qui couvrent près de la moitié de la superficie du Mexique. Ces *ejidos* sont travaillées par environ 3 millions d'*ejidatarios*. Il y a également environ trois millions de petits propriétaires terriens qui se consacrent à l'agriculture. On désigne les agriculteurs des deux catégories sous le nom de *campesinos*, paysans. Environ 90 pour 100 de ces paysans ont des terres de moins de cinq hectares et nombre d'entre eux ont une production qui dépasse à peine leur niveau de subsistance. Ces fermes coexistent avec un nombre beaucoup plus faible d'exploitations à grande échelle, fortement mécanisées et utilisant des technologies de pointe. Elles sont souvent liées à des multinationales, que ce soit directement par des investissements ou indirectement par des ententes d'achat et de financement. Ce sont ces grandes exploitations qui produisent l'essentiel des exportations agricoles du Mexique. Il n'y a qu'environ 20 pour 100 de toutes les fermes du Mexique qui sont suffisamment efficaces pour faire concurrence sur les marchés étrangers. Les principales exportations du Mexique dans ce secteur sont les fruits et les légumes frais, les noix et les cultures de plantation comme le café et le sucre.

Les sociétés d'État qui se consacraient auparavant à la production de sucre et de café ont été privatisées. La taille de la *Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo)*, Compagnie nationale de distribution des céréales, a été sensiblement réduite. D'après des spécialistes du monde agricole interrogés pour la rédaction de cette étude, au milieu de 1996, le secteur agricole était composé à environ 70 pour 100 de petites exploitations familiales et à 30 pour 100 de grandes exploitations agricoles. On trouve dans ces dernières aussi bien des multinationales que des *ejidos* et des petites fermes qui se sont regroupées pour devenir des entreprises viables. Ce sont ces entreprises qui sont en mesure de tirer parti des possibilités d'exportation découlant de la dévaluation du peso.

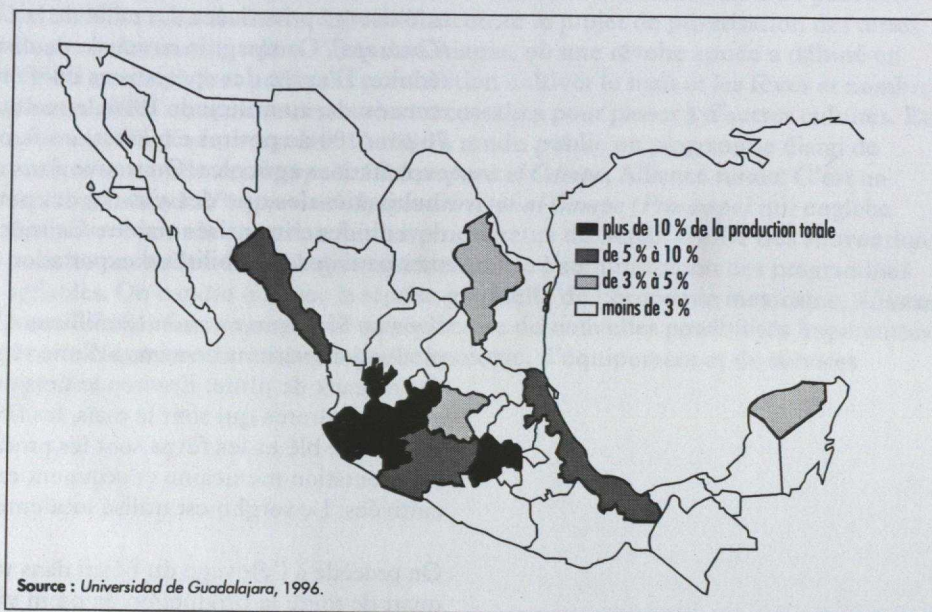
Il y a au Mexique environ 18 millions d'hectares de terres cultivées. Les productions varient beaucoup d'une région à l'autre, essentiellement en fonction des niveaux de pluie. Environ le tiers des surfaces cultivées est irrigué. Il y a six grandes cultures qui sont le maïs, les fèves, le blé, la canne à sucre, le café et le sorgho. Le blé et les fèves sont les produits essentiels traditionnels de l'alimentation mexicaine et occupent environ la moitié de toutes les terres cultivées. Le sorgho est utilisé localement pour nourrir la volaille et les porcs.

On procède à l'élevage du bétail dans toutes les régions du Mexique. Environ le quart de toute la production de bœuf vient de quatre États qui sont : le Chihuahua, le Durango, le Sonora et le Zacatecas. Ces États exportent. La majeure partie de la production destinée à la consommation intérieure vient du centre du pays et des plaines tropicales du sud des États de Veracruz, Tabasco et Chiapas. La production de bétail est beaucoup mieux développée que l'agriculture et il y a un grand nombre de sociétés intégrées verticalement qui desservent à la fois le marché intérieur et les marchés étrangers.

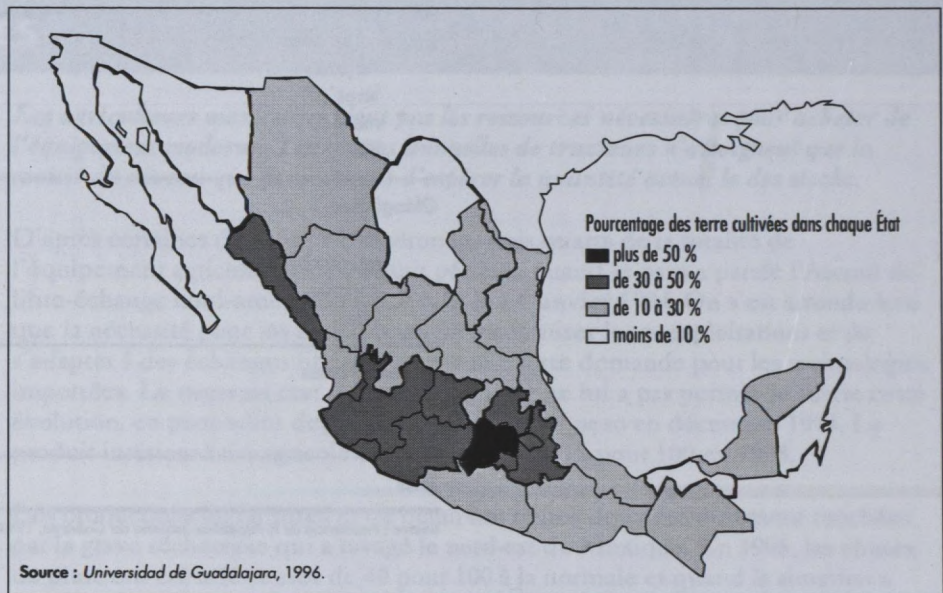
PRODUCTION DE BÉTAIL PAR ÉTAT POURCENTAGE



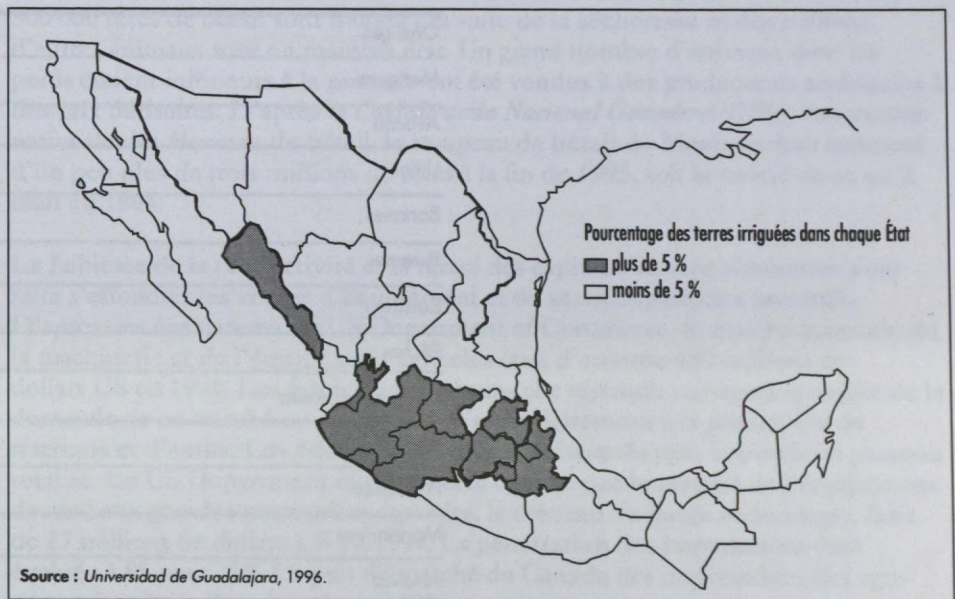
PRODUCTION DE PORC PAR ÉTAT POURCENTAGE



TERRES CULTIVÉES
POURCENTAGE



TERRES IRRIGUÉES
POURCENTAGE



TERRES CULTIVÉES : CÉRÉALES ET OLÉAGINEUX 1994**EN MILLIERS D'HECTARES**

Céréales de base	12 637
riz <i>palay</i>	97
fèves	2 325
maïs	9 200
blé	1 015
Oléagineux	587
sésame	25
graine de coton	176
<i>cartamo</i>	87
soja	299
Autres céréales	1 569
orge	137
sorgho	1 432
Total	14 793

Source : *Presidencia de la República, Informe del Gobierno, 1994.***TERRES CULTIVÉES : FRUITS 1994****EN MILLIERS D'HECTARES**

Oranges	275
Mangues	120
Avocats	87
Limes	82
Bananes	77
Pommes	60
Raisins	43
Pêches	41
<i>Nuez encarcelada</i>	38
Melons	30
Pastèques	25
Mandarines	11
Ananas	6
Fraises	5
Totals	900

Source : *Presidencia de la República, Informe del Gobierno, 1994.*

LE MARCHÉ DE LA MACHINERIE, DE L'ÉQUIPEMENT ET DES TECHNOLOGIES AGRICOLES

Les agriculteurs mexicains n'ont pas les ressources nécessaires pour acheter de l'équipement moderne. Les ventes annuelles de tracteurs n'atteignent que la moitié du niveau que permettrait d'espérer la quantité actuel le des stocks.

D'après certaines évaluations, environ les trois quarts de la totalité de l'équipement agricole mexicain était périmée quand le pays a parafé l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) le 1^{er} janvier 1994. On s'est attendu à ce que la nécessité pour les agriculteurs de moderniser leurs exploitations et de s'adapter à des échanges libéralisés crée une forte demande pour les technologies importées. Le mauvais état du secteur agricole ne lui a pas permis de suivre cette évolution, en particulier depuis la dévaluation du peso en décembre 1994. Le produit intérieur brut agricole et réel a baissé de 15 pour 100 en 1995.

Les productions de cultures et de bétail ont toutes deux été durement touchées par la grave sécheresse qui a ravagé le nord-est du Mexique. En 1995, les chutes de pluie ont été inférieures de 40 pour 100 à la normale et quand la situation a commencé à se redresser à la fin de l'été de 1996, les pertes économiques avaient dépassé les neuf milliards de pesos mexicains. Le gouvernement mexicain devra importer en 1996 du maïs, du blé, du sorgho, du soja et de l'orge pour une valeur de deux milliards de dollars US pour combler le déficit de production. Environ 300 000 têtes de bétail sont mortes à la suite de la sécheresse et des millions d'autres animaux sont en mauvais état. Un grand nombre d'animaux dont les poids étaient inférieurs à la normale ont été vendus à des producteurs américains à des prix dérisoires. D'après la *Confederación Nacional Ganadera (CNG)*, Association nationale des éleveurs de bétail, le troupeau de bétail du Mexique était composé d'un peu plus de trois millions de têtes à la fin de 1995, soit la moitié de ce qu'il était en 1994.

La faiblesse de la productivité et la rareté des capitaux se sont combinées pour faire s'effondrer les ventes d'équipement et de services agricoles importés. D'après des évaluations du US Department of Commerce, le marché mexicain de la machinerie et de l'équipement agricoles était d'environ 480 millions de dollars US en 1994. Les fabricants mexicains ont répondu environ à la moitié de la demande de ce marché en se consacrant essentiellement à la production de tracteurs et d'outils. Les équipements plus sophistiqués sont importés en presque totalité. Le US Department of Commerce estime que le marché de l'équipement destiné aux grandes entreprises agricoles, le créneau de haute technologie, était de 27 millions de dollars US en 1994. La pénétration des importations était évaluée à 85 pour 100. La part de marché du Canada des importations des agro-entreprises était d'environ 4 pour 100.

Les données sur l'équipement destiné aux agro-entreprises sont probablement plus fiables que celles qui touchent l'ensemble de l'équipement agricole parce qu'elles concernent des équipements qui sont en général très spécialisés. La machinerie servant aux petites exploitations agricoles et à la production du bétail

n'apparaît pas toujours comme de la machinerie agricole dans les statistiques commerciales. Il ne faut pas non plus oublier que certains équipements importés peuvent être réexportés vers d'autres pays d'Amérique latine.

Il y a au Mexique un petit marché pour les services agricoles. Ce pays ne dispose pas des ressources suffisantes pour procéder à la recherche agricole et pour diffuser l'information auprès des agriculteurs. Le *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Sagar)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural, gère plus de 1 000 centres de soutien dans tout le pays. Leurs budgets ont par contre été réduits du fait de la crise économique et il faudra mettre en œuvre de nouvelles approches rentables.

On ne dispose pas de données fiables sur la production nationale de types précis d'équipements agricoles. Les spécialistes du domaine estiment que les ventes de tracteurs donnent de bonnes indications de l'état global du marché. On estime en effet que les agriculteurs achètent, à un moment ou à un autre, des outils et des équipements pour une valeur correspondant à environ 40 pour 100 de celle de leurs tracteurs. Les producteurs de bétail utilisent également des tracteurs, surtout parce que la plupart d'entre eux cultivent la nourriture de leur bétail.

LES TRACTEURS

Le marché mexicain des tracteurs était évalué à 10 000 unités en 1994. En 1995, les ventes ont chuté de 60 pour 100 pour se situer à 3 800 unités. Les fabricants New Holland et John Deere accaparent chacun environ 40 pour 100 du marché. Les autres entreprises importantes sont *Tractores Sidera*, qui fabrique des tracteurs sous la bannière Massey Ferguson, et Case International.

Les tracteurs ne servent à cultiver qu'environ la moitié de toutes les emblavures du Mexique. En 1990, il y avait juste un peu moins de 190 000 tracteurs dont 150 000 étaient en service. Cela donne environ 34 agriculteurs pour chaque tracteur. Étant donné que la durée de vie espérée d'un tracteur est d'environ 10 ans, il faudrait en vendre près de 20 000 unités par an pour avoir un taux de remplacement satisfaisant. En 1994, les ventes n'ont atteint que la moitié de ce niveau. Près de la moitié de tout l'équipement en inventaire est périmé ou en mauvais état. Il n'y avait que 10 pour 100 des tracteurs en circulation en 1993 à avoir une puissance supérieure à 90 HP et 14 pour 100 avaient moins de 60 HP.

Cette situation a d'autres effets que la piètre productivité. L'équipement qui n'est pas conçu pour une culture peut l'abîmer, la rendant impropre à l'exportation. Les spécialistes estiment que le Mexique a besoin d'au moins 60 000 tracteurs pour remplacer les machines périmées et de doubler ce nombre pour devenir complètement mécanisé.

Il ne serait pas réaliste de s'attendre à des ventes de ce niveau sans injection massive de capitaux dans le secteur. Il faudra en particulier trouver des mécanismes de financement novateurs pour permettre aux petits agriculteurs d'avoir accès au crédit. Les nouveaux programmes gouvernementaux vont dans ce sens, mais la plupart des spécialistes estiment que les ressources qui y sont consacrées sont insuffisantes.

Les importations mexicaines d'équipement agricole ont diminué de moitié dans l'année qui a suivi la dévaluation du peso.

Il est impossible de mesurer avec précision le volume des importations mexicaines d'équipement agricole. L'équipement qui peut être affecté à la fois à des utilisations agricoles et autres peut être classé dans diverses catégories du système de classification commerciale. Il se révèle en particulier difficile de classer les tracteurs en fonction de l'utilisation à laquelle ils sont destinés. Les services ne font pas partie des statistiques commerciales officielles.

Les chiffres donnés dans ce document sont les statistiques officielles des services douaniers mexicains pour les produits manifestement destinés à l'agriculture. Dans certaines catégories, ils comprennent également l'équipement forestier. On sait que les statistiques sur les exportations du Canada à destination du Mexique avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) sous-évaluent la réalité de cette époque. Un grand nombre d'expéditions passant par les États-Unis étaient enregistrées comme provenant des États-Unis. Les certificats d'origine de l'ALÉNA, utilisés depuis janvier 1994, ont corrigé dans une large mesure ce problème et expliquent en partie l'augmentation enregistrée entre 1993 et 1994. Par contre, les éléments canadiens à valeur ajoutée entrant dans des produits montés aux États-Unis continueront probablement à être comptabilisés comme étant d'origine américaine.

Les importations mexicaines d'équipement agricole ont augmenté de 57 pour 100 pour atteindre 201 millions de dollars US en 1994, la première année d'application de l'ALÉNA. Cette hausse vient de tous les éléments du secteur agricole, mais les augmentations les plus fortes ont été enregistrées pour l'équipement servant à la culture, aux récoltes et à la production laitière et de volaille. On a enregistré des réductions pour l'équipement servant à la première transformation des aliments.

La crise économique de 1995 a eu des effets dévastateurs sur le marché. Les importations ont chuté à 90 millions de dollars US, soit 30 pour 100 en dessous de ce qu'elles étaient en 1993, avant l'entrée en vigueur de l'ALÉNA. Les produits qui ont échappé à la crise ont surtout été ceux qui servent à la transformation primaire. C'est que les produits qui ont profité le plus de la dévaluation ont en général besoin dans une certaine mesure d'être nettoyés, triés ou transformés.

Les États-Unis accaparent environ les trois quarts du marché des importations. La part du Canada est très petite, mais augmente progressivement. Elle a en effet augmenté d'environ un demi de un pour cent en 1993 pour atteindre 1,5 pour 100 en 1995. Comme les ventes canadiennes n'étaient que de 1,2 million de dollars US en 1995, il est possible qu'une part importante de l'amélioration soit due aux nouvelles méthodes de comptabilisation qui découlent de l'ALÉNA. Les principales exportations canadiennes sont les tracteurs, qui représentaient 42 pour 100 des ventes en 1995. Les autres produits importants sont la machinerie pour la culture des sols et les pièces de rechange.

IMPORTATIONS MEXICAINES DE MACHINERIE AGRICOLE EN MILLIERS DE \$ US

	Monde			États-Unis			Canada		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
Outils à main	6 385	7 575	3 546	1 374	1 577	575	3	16	3
Charrues	1 729	1 347	570	1 175	1 171	496	272	16	0
Herses à disques	2 129	2 119	780	1 974	1 820	718	0	138	26
Autres herses et sarceleuses	5 125	5 555	1 806	4 603	4 653	1 723	19	44	14
Semoirs, planteuses et repiqueuses	209	641	155	202	530	93	2	0	2
Épandeurs d'engrais	1 460	2 775	1 094	1 353	2 694	972	14	17	37
Autre machinerie pour la préparation ou la culture du sol	2 581	8 187	3 880	1 695	4 661	2 716	6	115	122
Pièces de machinerie pour la préparation ou la culture du sol	1 254	5 635	3 154	412	3 233	2 215	0	35	116
Botteleuses	96	208	238	93	208	238	0	0	0
Moissonneuses-batteuses	23 513	26 735	1 746	23	26 380	1 534	0	212	4
Arracheuses	14	128	44	11	128	44	0	0	0
Autre machinerie à récolter	987	2 429	2 180	945	1 639	1 450	7	0	0
Machines pour nettoyer, trier ou classer les œufs, les fruits ou d'autres produits	5 556	8 910	4 085	5 476	8 397	3 814	0	45	0
Pièces pour la machinerie à récolter, à faucher, pour les botteleuses mécaniques et pour les machines servant à nettoyer, trier ou classer des produits	7 137	7 784	3 161	5 375	7 198	2 944	9	55	14
Trayeuses	1 797	4 483	936	1 186	3 548	371	0	0	0
Machinerie laitière	5 351	11 307	4 325	3 530	4 224	1 640	0	0	0
Pièces de trayeuse	2 212	2 178	1 440	1 760	1 778	1 029	101	6	0
Presses, broyeurs et machinerie servant à fabriquer du vin, du cidre, des jus de fruits	745	1 268	954	313	823	621	0	0	0
Pièces pour presses, broyeuses et machinerie servant à fabriquer du vin, du cidre, des jus de fruits, etc.	247	109	227	92	88	200	0	0	0
Machinerie pour préparer les aliments pour animaux	3 422	6 157	7 047	2 674	3 741	4 347	0	400	0
Machinerie pour l'élevage de la volaille	6 352	19 756	9 001	5 900	18 164	8 062	16	69	11
Autre machinerie dotée d'équipement mécanique ou thermique	6 059	13 259	4 956	5 712	9 676	2 025	77	790	176
Pièces pour machinerie servant à l'élevage de la volaille ou pour l'incubation et l'élevage des poussins	611	1 099	663	342	842	562	10	65	25
Pièces pour la machinerie dotée d'équipement mécanique ou thermique	760	1 023	1 084	694	929	588	24	4	42
Machines pour nettoyer, trier ou classer les semences, les céréales ou les légumes secs	2 319	3 424	4 525	1 630	2 402	1 602	0	77	102
Machinerie pour l'industrie de la minoterie	3 473	5 089	4 723	2 888	2 942	1 414	60	9	0
Pièces de machinerie pour nettoyer, trier ou classer les semences, les céréales et les légumes secs	1 537	1 104	1 269	1 021	745	826	0	0	0
Tracteurs	34 488	50 453	22 280	26 848	33 613	16 148	42	308	510
Totaux	127 548	200 737	89 869	79 301	147 804	58 967	662	2 421	1 204

Source : Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Banque nationale du commerce extérieur mexicain.

À moyen terme, les fermes commerciales nouvellement constituées de culture et d'élevage offrent les meilleures perspectives pour la plupart des fournisseurs canadiens.

Le gouvernement mexicain tient un registre officiel des propriétaires de terres agricoles qui comporte plus de trois millions de noms. Il faut ajouter à cela environ trois millions d'agriculteurs ayant droit à des *ejidos*, les fermes communales. En 1993, quand le gouvernement a enregistré les producteurs de céréales et d'oléagineux pour les subventions du programme *Procampo*, il a identifié 3,3 millions de producteurs. La vaste majorité d'entre eux assurent essentiellement leur subsistance en utilisant des techniques de production nécessitant beaucoup de main-d'œuvre, et on estime qu'ils ne constituent pas de bons clients éventuels pour les ventes de technologies importées.

Les grandes fermes constituées en sociétés sont les principaux clients des technologies agricoles, de l'équipement et des services de pointe. Par le passé, ces sociétés ont été le principal moyen utilisé pour contourner la limite constitutionnelle de 100 hectares fixée à la taille des propriétés foncières privées. On trouve parmi elles quelques grandes sociétés mexicaines dont essentiellement *Mexagro Internacional* et *Grupo Pulsar*. Nombre de ces grandes exploitations agricoles ont des liens avec des multinationales qui achètent par contrat toute leur production. Les sociétés canadiennes désireuses de pénétrer ce marché devront le faire en s'adressant à leurs clients implantés aux États-Unis.

Les clients les plus prometteurs pour les fournisseurs nouvellement arrivés sur le marché mexicain sont les exploitants des grandes fermes constituées récemment. Cette catégorie devrait prendre progressivement de l'importance au fur et à mesure que les propriétés foncières seront regroupées à la suite de la réforme mexicaine de la propriété foncière. De tels projets visent la modernisation et il y a des programmes gouvernementaux conçus pour fournir une aide financière à ce processus de regroupement et de modernisation. Il est également probable que les exploitants de ces entreprises achèteront plus volontiers leur équipement auprès de distributeurs régionaux au lieu de s'adresser directement aux fabricants implantés aux États-Unis, qui dominent le marché.

Parmi les divers types d'exploitations, on estime que les producteurs de bétail et de volaille offrent de meilleures possibilités que les céréaliers. D'après des évaluations du US Department of Commerce, environ 30 pour 100 des producteurs de volaille utilisent des technologies de pointe et un autre 30 pour 100 sont en partie modernisés. On estime également que 40 pour 100 des producteurs de bétail et 55 pour 100 des producteurs laitiers utilisent des technologies de pointe.

L'amendement à la constitution mexicaine qui permettait le regroupement des terres pour constituer des exploitations plus importantes est entré en vigueur à la fin de 1991, mais la plupart des observateurs estiment que des changements

interviendront au cours des années à venir. La législation antérieure n'avait pas été appliquée avec rigueur et l'accès au capital a pendant longtemps été l'obstacle le plus important à la mécanisation des fermes. En réalité, les saisies en réalisation de garanties de prêts en souffrance consentis à des agriculteurs étaient un problème grave à l'échelle nationale bien avant la dévaluation du peso de décembre 1994. À la fin de 1993, les dettes du secteur agricole représentaient la moitié de toutes les créances en retard des banques mexicaines.

Avec la réforme de la propriété foncière, on peut regrouper les *ejidos* de diverses façons. Tout d'abord, la possibilité de donner la terre communale en garantie devrait permettre aux petits agriculteurs de combiner et de mécaniser leurs opérations. En second lieu, la loi autorise maintenant les sociétés à acheter des terres communales des *ejidatarios* qui obtiennent les titres de propriété des terres qu'ils occupent. Enfin, la loi autorise les *ejidos* à «s'associer» à des investisseurs privés, y compris des étrangers.

C'est cette dernière approche qui devrait, à moyen terme, entraîner le plus de modifications étant donné l'appui du gouvernement à la création des *agroasociaciones*. Ces coentreprises agricoles combinent les ressources de petits exploitants et leur permettent de traiter collectivement avec de gros acheteurs. C'est ainsi que le conglomérat mexicain *Grupo Pulsar* a signé un accord de coentreprise avec un grand nombre de petits producteurs de tabac.

Le plus souvent, les *agroasociaciones* reçoivent l'aide financière de l'acheteur, mais également du *Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (Focir)*, Fonds rural de capitalisation et d'investissement. Le *Focir* a été mis en place pour coordonner les efforts du *Fondo para la Infraestructura Rural y Agropecuaria (FIRA)*, Fonds pour l'infrastructure rurale et l'exploitation agricole, de la *Nacional Financiera (Nafinsa)*, Banque nationale de développement, de la *Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural)*, Banque de crédit rural, et de la *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)*, Banque nationale du commerce extérieur mexicain. En vertu de ce programme, les *agroasociaciones* peuvent recevoir des prêts, obtenir des garanties de prêt, un soutien technique et une aide à la promotion des exportations. Le *Focir* peut également acheter jusqu'à 25 pour 100 des actions d'une société agricole pour une période de 5 à 7 ans. Les *ejidatarios* et le *pequeños propietarios*, petits propriétaires, y sont admissibles. Ce programme a essentiellement pour objet de promouvoir la viabilité commerciale et les capacités d'exportation.

Toutefois, jusqu'à maintenant, les réformes n'ont pas réussi à apporter de changements marqués. En certains cas, les ententes ont échoué parce qu'il était impossible de convenir de conditions mutuellement acceptables. C'est ainsi que *Gamesa*, de Monterrey, qui appartient à 80 pour 100 à PepsiCo, a échoué dans son offre de constituer une coentreprise avec plusieurs agriculteurs de l'État du Nuevo León. D'après un article paru dans *México Business*, *Gamesa* avait offert des tracteurs, des systèmes d'irrigation et de la technologie en échange de la moitié des rendements à venir.

LA CONCURRENCE

Les multinationales dominent à la fois les marchés de la production locale et de l'importation d'équipement agricole.

LES CONCURRENTS MEXICAINS

Les fabricants mexicains de machinerie pour la production de cultures se consacrent essentiellement à la fabrication de tracteurs et d'outils de base. Ils alimentent environ la moitié du marché. Les sociétés mexicaines prétendent également détenir la moitié du marché de l'équipement pour l'élevage du bétail. Les multinationales dominent la production locale et importent l'équipement plus sophistiqué. Les modèles de tracteurs produits au Mexique et les plus en demande sont ceux ayant de 77 à 94 CV.

Les deux fabricants les plus importants sont New Holland et John Deere, chacun contrôlant environ 40 pour 100 du marché de l'équipement agricole.

New Holland, une coentreprise entre Fiat et un groupe d'investisseurs mexicains, fabrique des tracteurs et de l'équipement de forage dans l'État de Querétaro. Fiat a fait l'acquisition de New Holland, qui était auparavant connue sous le nom de *Fábrica de Tractores Agrícolas*, et de Ford en 1993. D'après des rapports parus dans la presse, le directeur général de la firme italienne a éprouvé des difficultés avec le réseau d'environ 45 distributeurs qui vendent ses produits dans tout le pays. Certains bureaux de distribution et de vente ont fermé et les éléments du réseau qui reste ne vendent plus qu'uniquement les produits de New Holland. En avril 1996, New Holland a annoncé un nouveau programme de financement en coopération avec la banque de développement *Banrural*. La société fournit une garantie de prêt, et un rabais de 12 pour 100. Pour sa part, la *Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural)*, Banque de crédit rural, promet de traiter en trois jours les demandes de crédit. Cette entente est sanctionnée par le gouvernement dans le cadre d'*Alianza para el Campo*, Programme d'alliance rurale.

John Deere fabrique toute une gamme de tracteurs et d'équipement agricole au Mexique. La société investira 155 millions de dollars US au Mexique en 1996, contre 50 millions de dollars US en 1995. Ses dirigeants ont annoncé récemment que John Deere fabriquera des moteurs diesel dans une usine de Torreón, dans l'État de Coahuila. John Deere a également constitué une alliance technologique avec Hitachi pour exporter des tracteurs et des excavatrices du Mexique vers l'Australie, les États-Unis et l'Amérique du Sud. Le volet mexicain du groupe John Deere comprend également une société de location-bail d'équipement.

Massey-Ferguson fabrique des produits au Mexique dans une coentreprise connue sous le nom de Massey-Ferguson qu'elle a constituée avec la société d'État *Tractores Sidená*. L'autre producteur mexicain est *Universal Tractores de México*.

Un grand nombre de sociétés étrangères ont des filiales ou des coentreprises au Mexique qui fabriquent ou distribuent de l'équipement servant à l'élevage du bétail, à la production de lait et d'œufs et à la transformation primaire des aliments. Ils sont trop nombreux pour qu'on en dresse la liste ici, mais on les trouvera avec les producteurs mexicains de machinerie agricole, dans le *Directorio Canacindra*, publié par la *Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacindra)*, Chambre nationale de l'industrie de la transformation. Les utilisateurs enregistrés auprès de cet organisme peuvent se procurer cet annuaire sur Internet.

LES CONCURRENTS ÉTRANGERS

Les fournisseurs américains accaparaient environ les trois quarts du marché de l'importation en 1994, avec une part encore plus élevée pour certains produits. Cette part a diminué d'un tiers en 1995 parce que les produits américains ont été touchés plus durement que les autres par la crise économique. Des distributeurs mexicains font activement la promotion de l'équipement de Case International. Caterpillar entretient des relations étroites avec les grands distributeurs régionaux de machinerie lourde au Mexique et son service de location-bail est bien implanté. Cette société a cependant mis l'accent sur l'équipement destiné à la construction et au secteur minier. D'après des rapports récents, elle ne vend plus de nouvel équipement ou de pièces détachées à usage agricole.

Les entreprises japonaises ont amélioré leur visibilité au Mexique au moyen d'un programme d'aide technique. Comme les fabricants japonais se spécialisent dans l'équipement destiné aux exploitations petites et moyennes, on s'attend à ce qu'ils soient un concurrent sérieux à l'avenir.

Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les producteurs canadiens ont accru leur part de marché d'environ 0,5 pour 100 en 1993 à environ 1,5 pour 100 en 1995. Les ventes en 1994 atteignaient environ 2,4 millions de dollars US mais ont baissé à la moitié de ce montant en 1995. Les ventes de tracteurs ont, elles, augmenté sensiblement en 1995 malgré la crise économique. Alors que les importations totales de tracteurs ont diminué de plus de moitié, les ventes canadiennes ont augmenté de 67 pour 100 pour atteindre 510 000 \$ US. Cela représentait 42 pour 100 des exportations d'équipement agricole du Canada vers le Mexique et 2,2 pour 100 du marché des tracteurs. Les autres domaines dans lesquels le Canada est bien positionné sont les machines mixtes, les batteuses et les trayeuses. D'après certains rapports, les sociétés canadiennes envisagent de s'intéresser au marché de l'équipement d'occasion, qui n'a pas encore été développé jusqu'à maintenant au Mexique.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

La crise économique et la sécheresse ont désorganisé le secteur agricole mexicain. Il y a cependant encore des débouchés dans certains créneaux à condition que les fournisseurs puissent offrir le financement et le service.

LA CRISE ÉCONOMIQUE

En 1995, le Mexique est entré dans une crise économique grave. Le peso a été fortement dévalué au cours de la dernière semaine de 1994 et, au milieu de janvier 1995, sa valeur par rapport au dollar américain avait baissé de près de la moitié. Cela a entraîné une forte baisse des importations et le Mexique a enregistré son premier surplus commercial agricole depuis 1987.

Malheureusement, la plus grande partie de ce secteur n'a pas été en mesure d'accroître sa production suffisamment pour tirer parti du boom des exportations imputable à la faiblesse du peso. Les exportations de fruits et de légumes frais ont augmenté respectivement de 40 et de 46 pour 100. Les exportations de café ont doublé. Cependant, plus de 80 pour 100 des surfaces cultivées sont consacrées aux céréales et aux oléagineux qui, en règle générale, ne sont pas concurrentiels à l'échelle internationale. Dans l'ensemble, le PIB agricole a diminué de 15 pour 100 en 1995 contre 10 pour 100 pour l'ensemble de l'économie. Le Mexique devrait enregistrer un petit déficit de son commerce agricole en 1996.

Avant la dévaluation, les producteurs de bétail et les agriculteurs étaient désireux d'acheter de l'équipement à la fine pointe de la technologie et ont emprunté en dollars pour le faire. La dévaluation a accru en pesos le fardeau de leur dette et fait grimper les taux d'intérêt à des niveaux prohibitifs. Cela a eu pour conséquence qu'un grand nombre de producteurs de bétail et d'agriculteurs ont disparu du marché ou, au moins, ont vu leur pouvoir d'achat sérieusement limité. Le *Consejo Directivo*, comité directeur de la *Confederación Nacional Ganadera (CNG)*, Association nationale des éleveurs de bétail, estime qu'environ un cinquième de tous les producteurs de bétail ont fait faillite ou ont été rachetés par des entreprises plus grandes.

Malgré les contraintes financières imposées par la crise, les producteurs de bétail et les agriculteurs sont conscients de la nécessité d'améliorer leurs méthodes de production et de devenir plus concurrentiels. Ils savent bien qu'ils n'ont d'autre choix que de se moderniser s'il veulent tirer parti de l'expansion du marché des exportations.

Avec la crise, l'accès au crédit est devenu essentiel pour la survie. Les distributeurs ou les fabricants de machinerie qui peuvent s'offrir du crédit à long terme bénéficieront d'un avantage concurrentiel important. Plusieurs fabricants de tracteurs ont adopté les mécanismes de financement du *Programa de Apoyos Directos al Campo (Procampo)*.

LA SÉCHERESSE

Une grande partie du territoire mexicain souffre depuis cinq ans d'une sécheresse grave. Les États du nord de Chihuahua, de Tamaulipas, du Nuevo León, de Durango, de Sinaloa, de Zacatecas, de Jalisco et de Coahuila sont ceux qui ont souffert le plus et, en juin 1996, ils avaient reçu des fonds d'urgence totalisant 1,5 milliard de pesos mexicains. Le nord du Mexique connaît en général un climat sec, mais les précipitations ont été inférieures de 40 pour 100 à la normale en 1995. Même si c'est la région la plus irriguée du Mexique, la gravité et la durée de la sécheresse ont eu des effets lourds sur l'agriculture dans toute la région.

Les cultures les plus touchées par la sécheresse sont celles des fèves, du blé et des autres céréales. La production animale a aussi beaucoup souffert. Au cours de la saison 1994-1995, on estime que 700 000 têtes de bétail sont mortes du fait de la sécheresse, surtout dans l'État de Chihuahua. Un grand nombre d'animaux de poids insuffisant, 1,2 million de têtes, ont été exportés de façon prématurée à des prix dérisoires parce qu'on n'avait plus de nourriture à leur donner. La sécheresse a également contraint d'importer davantage d'aliments pour animaux des États-Unis, car la loi mexicaine interdit l'utilisation du maïs mexicain dans l'alimentation animale.

LES DÉBOUCHÉS POUR LES PRODUITS ET LES SERVICES

C'est l'équipement d'occasion destiné à la production des denrées exportables qui offre les meilleurs débouchés. Cela comprend les outils et les équipements pour la culture des tomates, des fruits et des légumes frais, du tabac et du coton.

Les fabricants canadiens peuvent bénéficier d'un avantage concurrentiel dans l'équipement destiné à la production du blé et des autres céréales. La production céréalière mexicaine a diminué, mais le gouvernement est décidé à aider les producteurs locaux. Comme l'aide gouvernementale met maintenant l'accent sur la rentabilité plutôt que sur le soutien du revenu, cela confère un avantage à l'équipement performant à faible coût.

Il y a également un marché au Mexique pour les services agricoles. Les réductions budgétaires, dues à la dévaluation, ont réduit la capacité du gouvernement et des associations agricoles de réaliser des recherches et de promouvoir les meilleures pratiques de culture. Les méthodes rentables de prestation de ces services, probablement en adaptant les technologies canadiennes existantes, trouveront des créneaux à exploiter au Mexique. De plus, le *Fondo para la Infraestructura Rural y Agropecuaria (FIRA)*, Fonds pour l'infrastructure rurale et l'exploitation agricole, finance des études de faisabilité des projets de développement agricole.

L'ÉQUIPEMENT POUR L'ÉLEVAGE DU BÉTAIL

On cherche à améliorer la productivité du bétail en rehaussant les caractéristiques génétiques des troupeaux et, dans ce domaine, le marché mexicain, dominé par les importations américaines, progresse lentement. Les autres méthodes utilisées sont les systèmes contrôlés et les techniques de pâturage ainsi que l'augmentation des niveaux d'intégration horizontale et verticale.

Les embryons et le sperme sont le plus souvent importés. Le petit nombre de fournisseurs mexicains est généralement composé des éleveurs locaux qui utilisent de l'équipement importé. On estime que les vétérinaires mexicains sont bien formés et préparés pour s'occuper des techniques d'insémination. Le recours à la biogénétique a fait apparaître une demande pour les installations d'entreposage d'embryons et de sperme ainsi que pour l'équipement de laboratoire.

LE PORC

Les producteurs intégrés verticalement sont *Alpro, Lancer, Kowi, Pisa, et Aric Fuerte Mayo*.

Les produits pour lesquels la demande est forte sont toute une gamme de produits génétiques, d'équipement d'alimentation et d'élevage :

- les contenants pour l'entreposage du sperme et des embryons;
- les vaccins;
- les machines pour les cultures;
- les distributeurs électriques de nourriture;
- les machines d'emballage;
- les congélateurs;
- les véhicules réfrigérés; et
- les cellules d'accouplement et de mise bas.

LA VOLAILLE

Les groupes intégrés verticalement sont, entre autres, *Bachoco, Unixasa, Pilgrim's Pride et Tyson/Trasgo*. *Tyson* et *Pilgrim's Pride* utilisent une technologie américaine. Les produits pour lesquels la demande est forte sont :

- les incubateurs d'une capacité supérieur à 120 000 œufs;
- les distributeurs automatiques de nourriture et les systèmes de climatisation;
- les machines d'emballage;
- les congélateurs;
- les véhicules réfrigérés; et
- les cages.

LE BŒUF

Les associations des États fournissent des conseils techniques aux éleveurs de bétail qui regroupent souvent leurs achats et mettent leurs installations en commun. Les produits pour lesquels la demande est forte sont :

- les contenants pour l'entreposage du sperme et des embryons;
- les vaccins;

L'IRRIGATION

La superficie des terres cultivées au Mexique est évaluée à 18 ou 19 millions d'hectares selon la source. Le chiffre le plus faible est celui qui est publié dans les études du gouvernement de 1996 et tient compte de terres qui ont été retirées de la production lors des quatre dernières années de sécheresse.

D'après une étude récente du *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Sagar)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural, 6,1 millions d'hectares de terres agricoles dépendent de l'irrigation. Six autres millions d'hectares sont considérés comme étant de bonne qualité, selon la saison, et le reste est classé comme «erratique» avec des pentes supérieures à quatre pour cent.

Les surfaces irriguées ont augmenté de 760 pour 100 par rapport aux 800 000 hectares irrigués de 1926. Les spécialistes de l'agriculture estiment que cela explique la quasi totalité des augmentations de production agricole du Mexique au cours de cette période. Même si les terres irriguées ne représentent qu'un tiers des surfaces totales cultivées, elles sont responsables de 55 pour 100 du PIB agricole, de 70 pour 100 des exportations agricoles et de 80 pour 100 de l'emploi dans le secteur.

En tenant compte de ces éléments, il n'est pas surprenant que les projets de modernisation du gouvernement pour ce secteur prévoient un ambitieux programme d'irrigation. Au *Sagar*, cet effort relève essentiellement du *Programa de Fertilización*, Programme d'irrigation.

Comme pour les autres volets de la nouvelle stratégie agricole du gouvernement, l'amélioration de la rentabilité est devenue le principe directeur de la répartition des ressources. D'après des statistiques du *Sagar*, en 1994, 28 pour 100 des superficies cultivées n'étaient pas rentables parce que les recettes des récoltes ne couvraient pas les coûts de production. La rentabilité des terres irriguées a baissé en dessous de celle des terres non irriguées au cours des dernières années à cause de l'élimination des subventions du coût de l'électricité et de l'eau. En 1994, on considérait que 31 pour 100 des terres irriguées n'étaient pas rentables et 75 pour 100 d'entre elles ne permettaient pas d'être concurrentielles à l'échelle internationale. Ces proportions sont beaucoup plus élevées pour certaines cultures. C'est ainsi que les pourcentages respectifs pour les oléagineux sont de 72 pour 100 et de 89 pour 100.

suite à la page 23

- les machines de culture;
- les parcs d'attente automatisés;
- les machines d'emballage;
- les congélateurs; et
- les véhicules réfrigérés.

LE LAIT

Les grandes sociétés du secteur sont notamment *Leche Industrializada Conasupo (Licons)*, *LaLa*, *Alpura*, *Boreal*, *Baden*, *San Marcos*, *Carnation de México* et *Clavel*. Les associations régionales et des États coordonnent également la production et la distribution pour les petits *ejidos*, exploitations collectives. Les produits pour lesquels la demande est forte sont :

- les contenants pour l'entreposage du sperme et les embryons;
- les vaccins;
- les machines de culture;
- les distributeurs électriques de nourriture;
- les clôtures électriques;
- l'équipement de pasteurisation;
- les trayeuses;
- les réservoirs réfrigérés d'une capacité de 500 à 5 000 gallons;
- les silos à lait;
- les pulsateurs et les pompes pneumatiques et électriques;
- les parcs d'attente du type «harrybow»;
- les détecteurs de mouvement magnétiques;
- les camions de distribution avec réservoirs; et
- les emballages de type «Tetra-Pak».

Ce sont les intervenants du secteur qui ont mentionné ces produits lors d'entrevues réalisées en juillet 1996. Un nouveau projet gouvernemental, destiné à rendre le Mexique autosuffisant en lait d'ici l'an 2000, pourrait accroître la demande. Il s'agit d'augmenter la production de 10 pour 100 par an en pratiquant des prix plus élevés et en faisant la promotion des nouvelles technologies. Le Mexique importe 10 millions de litres de lait par jour, ce qui en fait le plus gros importateur de lait du monde.

L'utilisation d'équipement de pointe pour la transformation du lait s'est heurtée à un certain scepticisme au Mexique. Le gouvernement a rendu public un nouveau projet pour accroître la production laitière de 10 pour 100 par an en pratiquant des prix plus élevés et en faisant la promotion de la technologie. Les producteurs mexicains de lait ont tendance à se comparer aux producteurs modernes de

L'IRRIGATION

suite de la page 22

Comme l'objectif de la stratégie gouvernementale est d'accroître la capacité concurrentielle à l'échelle internationale, de nouveaux investissements en irrigation seront consacrés aux régions où les chances d'accroître les revenus sont les meilleures. Ce programme d'expansion nécessitera des recherches considérables tenant compte à la fois des coûts techniques et des rendements améliorés, sans négliger l'évaluation des conséquences environnementales des nouveaux projets d'irrigation. La réalisation de l'ensemble de ces évaluations nécessitera de faire appel aux compétences de l'étranger. Comme de nombreuses régions agricoles ne sont pas électrifiées, il faudra étudier des systèmes novateurs comme ceux qui font appel aux technologies photovoltaïques.

Le gouvernement du président Ernesto Zedillo a lancé un nouveau programme de développement de l'eau appelé *Programa Hidráulico 1995-2000* au début de son mandat. Ce programme prévoit des dépenses d'environ 1,7 milliard de pesos mexicains en projets d'irrigation d'ici la fin du siècle. Le *Sagar* évalue les coûts moyens d'irrigation à environ 9 000 \$ US par hectare. Le pouvoir de décision en matière d'irrigation est décentralisé vers environ 80 districts d'irrigation. Tous les projets envisagés se trouvent dans dix États, qui sont les suivants : Chihuahua, Colima, Michoacán, Durango, Guerrero, Hidalgo, Oaxaca, Sinaloa, San Luis Potosí, Veracruz.

Nouvelle-Angleterre, qui ne sont toutefois pas à la fine pointe de la technologie. Leurs exploitations ont en général sensiblement la même taille qu'au Mexique et privilégient les méthodes traditionnelles. Il faut encore convaincre les producteurs mexicains que les investissements importants en technologie, qui sont nécessaires pour moderniser la production, accroîtront suffisamment la productivité pour justifier les sommes à y consacrer.

L'ÉQUIPEMENT POUR LES CULTURES

L'ÉQUIPEMENT DE TERRAIN

Les grandes fermes vendent le plus souvent leurs cultures à d'importantes sociétés de transformation d'aliments et bénéficient d'avances en cours de production. Elles sont donc mieux en mesure de financer leurs achats que les petites exploitations. Parmi les grands groupes appliquant de tels mécanismes d'achat, on peut citer *Nestlé, Kellogg, Clemente Jacques, Del Monte, Hérdez, et La Costeña*. La plupart de ces sociétés sont intégrées verticalement.

En moyenne, les tracteurs ont entre 8 et 12 ans et de nombreux véhicules sont hors service à cause du manque de pièces. Il n'y a pas de fournisseurs importants d'équipement d'occasion au Mexique. Ce marché est assuré en partie par les *deshuesaderos* qui correspondent à des casseurs. Les pièces détachées servent souvent à faire des copies dans les fonderies et les ateliers de mécanique. Il est également très courant de bricoler des pièces ou de faire des réparations temporaires pour remettre l'équipement en service; c'est ce qu'on appelle la *fabricación hechiza*.

Des groupes d'*ejidos* se constituent souvent pour acheter un tracteur, ou les pièces nécessaires pour le maintenir en service, et en partager ensuite l'utilisation. Les producteurs de bétail cultivent le plus souvent au moins un des aliments de leurs animaux et sont également des clients éventuels pour l'équipement de travail du sol.

Les possibilités dans ce domaine sont limitées aux sociétés offrant à la fois le financement et le service local. D'après des spécialistes du domaine, les sociétés canadiennes et américaines qui ont étudié le marché voient apparaître des possibilités pour l'équipement et les pièces d'occasion.

LES INSECTICIDES, LES ENGRAIS ET LES SEMENCES

Les groupes d'exploitation agricole, qui bénéficient de l'aide des grandes sociétés de transformation alimentaire, reçoivent souvent leurs insecticides, leurs engrais et leurs semences directement du consortium ou par l'intermédiaire d'associations d'État. Elles achètent également essentiellement auprès de fournisseurs ayant des ententes à long terme avec le consortium. Les fournisseurs d'insecticides et d'engrais les plus connus à l'échelle nationale sont Dupont, Monsanto, Bayer, *Fertinal*, Schultz et Ciba-Geigy. Afin de se conformer à la réglementation sur l'utilisation des pesticides sur les produits exportés, ces sociétés importent le plus souvent leurs produits des États-Unis ou du Canada.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Dans le secteur agricole le gouvernement a abandonné progressivement la réglementation des prix pour favoriser la modernisation et les principes du marché.

La politique agricole relève du *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Sagar)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural. Ce secrétariat a été réorganisé et a pris un nouveau nom quand l'administration du président Zedillo est arrivée au pouvoir en 1994. On l'appelait auparavant *Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)*, Secrétariat à l'agriculture et aux ressources hydriques. Le *Sagar* a précisé que le principal objectif de la politique gouvernementale dans ce secteur est l'accroissement de la mécanisation.

Les programmes gouvernementaux comprennent des mesures d'aide financière pour l'amélioration des infrastructures et l'achat de nouveaux équipements ainsi que de formation et de soutien technique. Le *Sagar* participe aux efforts de décentralisation du gouvernement fédéral en accordant un rôle plus important pour le développement rural aux 176 bureaux de district situés dans tout le pays. On déploie en même temps des efforts pour mieux coordonner les programmes agricoles du gouvernement fédéral et ceux des États.

PROCAMPO ET L'ALLIANCE RURALE

En octobre 1995, l'administration du président Zedillo a annoncé l'*Alianza para el Campo*. La traduction littérale en serait «l'alliance pour la campagne», mais on parle plus couramment du Programme d'alliance rurale ou d'alliance agricole. L'objectif de ce programme est de consolider et d'élargir les programmes gouvernementaux du secteur. Malgré cela, le budget de 18 milliards de pesos consacré au programmes agricoles dans le budget de 1996 est inférieur aux 14 milliards de pesos mexicains de 1995 quand on tient compte de l'inflation.

L'Alliance rurale reprend un programme antérieur appelé *Programa de Apoyos Directos al Campo (Procampo)*, qui a été rendu public par l'administration Salinas en octobre 1993. Ce programme était la pièce maîtresse des efforts du gouvernement précédent pour que le secteur agricole soit de plus en plus régi par les principes du marché et pour rationaliser la production céréalière. De façon traditionnelle, les agriculteurs se consacrent aux cultures les plus fortement subventionnées, en particulier le maïs et les fèves.

Au début, *Procampo* était destiné aux agriculteurs cultivant neuf cultures de base, soit le maïs, le sorgho, le blé, le soja, le coton, le riz, l'orge, la carthame et les pois secs. Ces cultures occupaient 90 pour 100 des surfaces cultivées et généraient 43 pour 100 de la valeur de la production en 1991. Les agriculteurs qui se consacraient à ces cultures recevaient 330 pesos mexicains par hectare pour la saison de culture 1993-1994. Pour la saison 1995-1996, ce montant était porté à 440 pesos mexicains par hectare. Seules les terres définies dans un recensement agricole spécial réalisé en 1993 bénéficiaient de ces mesures. Dans la pratique, cela touchait 3,3 millions de producteurs. Les versements étaient faits en fonction de la superficie moyenne ensemencée dans une culture donnée au cours des trois

années se terminant en 1992. Pendant le programme de transition, des images par satellite servaient à vérifier les demandes. Quand une superficie donnée avait été déclarée admissible au *Procampo*, les agriculteurs étaient libres d'y cultiver d'autres cultures pour suivre l'évolution des marchés. La terre devait rester en production, mais il y avait une allocation pour les pratiques conservatoires.

Il s'agissait ici de promouvoir les activités obéissant aux règles du marché, sans subventionner la conversion de terres utilisées de façon traditionnelle à d'autres fins. La subvention ne pouvait pas s'appliquer à une superficie supérieure à 100 hectares étant donné que c'est la surface maximale qu'une personne peut posséder en vertu de la constitution. L'objectif déclaré de cette politique était de limiter les avantages dont bénéficient les fermes constituées en sociétés qui peuvent être beaucoup plus grandes.

Un objectif essentiel du *Procampo* était le retrait progressif du soutien des prix pour se conformer aux exigences de l'article 704 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Les pays signataires ont en effet convenu dans celui-ci de passer progressivement à des mesures de soutien agricole ayant «des effets minimes ou n'entraînant pas de distorsion dans les pratiques commerciales ou la production.» Avec l'élimination progressive des droits d'importation sur les produits agricoles depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, il aurait été impossible pour le Mexique de conserver des prix qui dépassaient les niveaux internationaux. C'est ainsi que le maïs mexicain a été vendu trois fois plus cher que le niveau international ne le permettait en 1993. Les responsables du *Procampo* ont calculé que, en 1991, le système de soutien des prix a entraîné le versement de 7,7 milliards de pesos mexicains sous forme de transferts gouvernementaux et de 2,2 milliards de pesos mexicains sous forme de transferts des consommateurs aux producteurs.

Un autre objectif était de fournir un soutien du revenu aux exploitants pratiquant l'agriculture de subsistance. Auparavant, peu d'entre eux avaient droit aux subventions parce qu'ils ne vendaient pas suffisamment de leur culture. Au cours de sa première année d'application, le *Procampo* a permis la distribution de 11,7 milliards de pesos mexicains en subventions et les grandes exploitations n'ont pratiquement rien touché de ces fonds.

Même si le plan de départ prévoyait des ventes aux prix en vigueur à l'échelle internationale à la fin de la saison 1994-1995, le maïs était encore subventionné en partie au milieu de 1996. On prévoit que le soutien des prix aura complètement disparu à la fin de l'année. Les autres programmes de soutien sont gérés par la *Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo)*, Compagnie nationale de distribution de céréales.

Le *Procampo* a été conçu au départ pour durer quinze ans, et ses prestations devaient être éliminées progressivement au cours des cinq dernières années. L'*Alianza para el Campo* engage le gouvernement à poursuivre ce plan, les prestations à venir étant indexées à l'inflation à partir des niveaux de 1995-1996. Ce programme élargit la portée du *Procampo* en prévoyant des prestations pour les producteurs de bétail. Il comprend également un nouveau programme appelé *Produce*, qui offre des subventions pour les intrants et la technologie. *Produce* est destiné à réduire les coûts des tracteurs fabriqués au Mexique de 40 pour 100 avec une subvention fédérale de 20 pour 100, une subvention de 10 pour 100 de l'État et une réduction de 7 à 15 pour 100 accordée par les fabricants de tracteurs. Tous les grands fabricants de tracteurs ont accepté de participer au programme.

Un nouveau programme de promotion des exportations fait également partie d'*Alianza para el Campo*. Les programmes agricoles du gouvernement fédéral seront décentralisés vers les bureaux régionaux et les États. Une *Comisión Intersecretarial para Asuntos de Agricultura*, Commission agricole interagence permanente, assurera la coordination des fonctions fédérales restantes. Le programme *Produce* fournira des subventions pouvant atteindre 50 pour 100 du prix pour l'achat de production et d'équipement agricoles ainsi que pour l'amélioration des pâturages et des clôtures des fermes d'élevage de bétail.

BANRURAL

Le Programme d'alliance rurale permettra également d'avoir plus facilement accès aux prêts bancaires. Le *Fondo para la Infraestructura Rural y Agropecuaria (FIRA)*, Fonds pour l'infrastructure rurale et l'exploitation agricole, une unité de la *Banco de México*, Banque du Mexique, pourra maintenant favoriser les prêts agricoles consentis par les banques commerciales et par la *Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural)*, Banque de crédit rural. Les spécialistes de l'agriculture ont critiqué l'inefficacité de la *Banrural* et on s'attend à ce qu'elle améliore sensiblement sa performance grâce à une augmentation de ses ressources et à une réduction de sa bureaucratie. En avril 1996, New Holland, un fabricant de tracteurs, a signé une entente avec *Banrural* pour garantir des prêts destinés à l'achat de ses équipements. La société a également offert une réduction de 15 pour 100 dans le cadre du programme *Produce*.

LES TARIFS DOUANIERS

L'entrée en vigueur de l'ALÉNA a entraîné l'élimination immédiate des tarifs douaniers appliqués à une vaste gamme d'équipements et de produits agricoles fabriqués au Canada. Pour un certain nombre de produits, parmi lesquels certains types de séchoirs, d'élévateurs à grain, de balances et d'équipement de pulvérisation, les tarifs douaniers sont réduits progressivement et auront disparu complètement en 1998. Pour un nombre encore plus petit de produits, parmi lesquels les souleveuses tubulaires mécaniques, les tarifs douaniers ne seront pas totalement éliminés avant 2003. Cette élimination des tarifs douaniers en vertu de l'ALÉNA confère aux producteurs canadiens un avantage marqué sur les producteurs de l'extérieur du continent nord-américain dont les produits sont soumis à des tarifs allant de 10 à 20 pour 100.

L'ÉTIQUETAGE, LES NORMES ET LES CERTIFICATS D'ORIGINE

Un grand nombre de produits sont régis par le système mexicain de normes officielles. Dans de tels cas, il faut obtenir un certificat de *Norma Oficial Mexicana (NOM)* du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, avant l'importation. Les produits doivent être mis à l'essai par un laboratoire mexicain accrédité, même si en vertu d'une disposition d'application progressive, les laboratoires canadiens seront dans un proche avenir en mesure de procéder à ces essais.

D'un point de vue technique, ces exigences sont imposées à l'importateur mais, en pratique, c'est à l'exportateur qu'elles incombent parce qu'il faut avoir obtenu le certificat de conformité avant que les marchandises ne franchissent la frontière. La liste des produits soumis à ce type d'exigences est révisée constamment et les exportateurs qui envisagent d'acheminer des produits au Mexique devront s'informer auprès de leurs clients ou de leurs distributeurs mexicains des exigences qui les concernent. Un grand nombre d'intrants utilisés dans la production agricole sont régis par des *NOM*.

LES MESURES ANTIDUMPING

Le fonctionnement du secteur agricole mexicain a été perturbé par l'imposition d'un certain nombre de frais pour la pratique du dumping. Ceux-ci ont eu le plus souvent des effets négatifs sur le marché de l'équipement et des technologies agricoles.

Les producteurs mexicains de bœuf ont entamé des poursuites pour dumping contre les importations américaines. Ce dossier est actuellement à l'étude au *Secofi*. On estime qu'il s'agit là d'un cas important parce que les États-Unis sont la principale source d'importations de bœuf du Mexique. En juin 1995, le *Secofi* a décidé que les importations en provenance de l'Union européenne constituaient du dumping et les observateurs s'attendent à une décision comparable dans le cas des exportateurs américains.

Le *Sagar* a demandé à l'*Instituto Socioeconómico, Estadístico, y Procesamiento de Datos (Isei)*, Institut des statistiques et des procédures socioéconomiques, de coopérer avec l'*Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP)*, Institut national de la recherche sur la forêt, sur l'agriculture et sur le bétail, de réaliser une étude économétrique pour contester la prétention voulant que le Mexique ait pratiqué le dumping des tomates aux États-Unis. Les barrières non tarifaires américaines auraient réduit les exportations mexicaines de tomates d'environ un tiers. Les autres produits touchés par les barrières non tarifaires sont les poivrons verts, les œilletons et les chrysanthèmes.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

L'implantation à long terme au Mexique est un élément essentiel de toute stratégie de pénétration du marché pour l'équipement et les technologies agricoles.

Pour tous les biens durables, il est important d'assurer un service après-vente et un approvisionnement fiable en pièces pour l'équipement. C'est encore plus important sur un marché dans lequel l'équipement coûteux peut servir dix ans de plus qu'il ne le ferait au Canada. Quand on ajoute à cela que les agriculteurs mexicains ne pratiquent pas le plus souvent la maintenance préventive, les besoins en pièces et en services ont tendance à être urgents.

Un grand nombre de sociétés canadiennes ont constaté que la constitution d'un partenariat ou d'une coentreprise avec une société mexicaine est la meilleure façon de s'implanter localement. En règle générale, cela nécessite d'assurer la formation du personnel mexicain. Il faut aussi préparer la documentation, les manuels et les programmes de formation en espagnol. Les sociétés qui peuvent offrir le financement, en particulier la location-bail, bénéficient d'un avantage marqué sur ce marché.

La plupart des équipements agricoles sont vendus par l'intermédiaire de distributeurs qui entretiennent des relations étroites avec les associations agricoles locales. L'organisation des ventes est essentiellement régionale et, dans la plupart des cas, les fabricants canadiens auront avantage à développer des relations avec des distributeurs dans chacune des régions visées. Peu d'entre eux sont en mesure de desservir réellement l'ensemble du pays et la plupart d'entre eux auront besoin de financement pour conserver des pièces en stock.

En règle générale, le Canada a la réputation de fabriquer des produits d'excellente qualité et de disposer d'une bonne compétence en technologie. Par contre, les entreprises canadiennes ne sont pas bien connues dans les milieux agricoles. Une entreprise qui envisage de pénétrer le marché mexicain devra donc commencer par améliorer sa visibilité et établir des contacts.

Les entreprises qui réussissent établissent souvent leurs premiers contacts en participant à des foires commerciales mexicaines. *AgroMéxico*, parrainée par l'American Feed Industry Association, a attiré 225 sociétés à sa foire de 1996, qui présentait quantité de machinerie et d'autres équipements. La *Conferencia Internacional Sobre Ganado Lechero*, Conférence internationale sur la production laitière, organise des expositions sur l'équipement de production laitière et sur d'autres intrants. Les sociétés qui ne veulent pas consacrer les ressources nécessaires à la tenue d'un stand peuvent souvent participer à ces foires dans le cadre des stands d'information du Canada tenus par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à la plupart de ces grandes foires.

Une autre approche rentable est de s'adresser aux associations agricoles mexicaines. La plupart des agriculteurs sont membres de ces associations et nombre d'entre elles publient des annuaires. Elles ont souvent une vocation régionale et la plupart d'entre elles aident leurs membres à analyser des technologies de remplacement. Les spécialistes agricoles du gouvernement, en particulier dans les bureaux régionaux du *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Sagar)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural, sont également de bonnes personnes-ressources. Le *Sagar* exploite également une chaîne de télévision qui diffuse des émissions par câble à près de 1 000 centres de soutien dans tout le pays. Cette chaîne accepte la publicité privée diffusée en même temps que ses émissions et dans ses magazines.

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.

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'entrepreneuriat 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 seules; et
- des renseignements d'affaires.

Direction générale des technologies de fabrication et de transformation

Secteur des industries de fabrication et de transformation
Industrie Canada
10^e étage, Tour est
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3193
Télécopieur : (613) 941-2463

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'entrepreneuriat. 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-Madelaine
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

Estric
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'accession, d'acquisition, 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 à :

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

Prairie Implement Manufacturers Association
2152, rue Scarth
Regina (Saskatchewan) S4P 2H6
Téléphone : (306) 522-2710
Télécopieur : (306) 781-7293

Le Conseil canadien pour les Amériques (CCA)
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 Confía* 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 Confía
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

MINISTÈRES DU GOUVERNEMENT

Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Sagar)
Av. Insurgentes Sur No. 476, Piso 13
Col. Roma Sur
06760 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 584-0990/8190
Télécopieur : (52-5) 582-0268

Commission agricole interagence

Comisión Intersecretarial para Asuntos de Agricultura
Subsecretaría de Planeación de la Sagar
Av. Insurgentes Sur No. 476, Piso 13
Col. Roma Sur
06760 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 584-0990/8190
Télécopieur : (52-5) 582-0268

Secrétariat au commerce et au développement industriel

Division de l'industrie et de l'agriculture
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)
Dirección General de Negociaciones Industriales y Agropecuarias
Av. Alfonso Reyes No. 30, Piso 18
Col. Condesa
06140 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 729-9146/9147
Télécopieur : (52-5) 729-9352

Compagnie nationale de distribution des céréales

Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo)
Av. Insurgentes Sur No. 4891, Piso 4
Col. Hipódromo Condesa
06100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 722-7333/7301/7300/7200
Télécopieur : (52-5) 722-7312

Nacional Financiera S.N.C. (Nafinsa)

Av. Insurgentes Sur No. 1971, Torre 4, Piso 13
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 325-6000, 661-4044
Télécopieur : (52-5) 661-8481

Banque de crédit rural

Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C. (Banrural)
Av. Agrarismo No. 227
Col. Escandón
11800 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 230-1601, 271-5209
Télécopieur : (52-5) 271-5519

Banque du Mexique*Banco de México*

Av. 5 de Mayo No. 2

Col. Centro

06059 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 237-2000

Télocopieur : (52-5) 273-2370

*Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (Focir)**Dirección Adjunta de Promoción de Negocios*

Alfonso Reyes No. 115

Col. Condesa

06140 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 272-1881/1641, 515-6431/6451

Télocopieur : (52-5) 272-1689

*Fondo para la Infraestructura Rural y Agropecuaria (FIRA)**Banco de México*

Av. 5 de Mayo No. 2

Col. Centro

06059 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 237-2000

Télocopieur : (52-5) 273-2370

Banque nationale du commerce extérieur mexicain*Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext)*

Camino a Santa Teresa No. 1679

Col. Jardines del Pedregal

01900 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 652-8422

Télocopieur : (52-5) 652-9408

*Informe de Gobierno**Presidencia de la República**Dirección de Información Internacional*

Av. Presa Salinillas No. 370, Piso 4

Col. Irrigación

11200 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 395-6700/6300 à 63007

Télocopieur : (52-5) 395-6790/6796

ASSOCIATIONS ET CHAMBRES INDUSTRIELLES

Association nationale des éleveurs de bétail

Confederación Nacional Ganadera (CNG)

Av. Mariano Escobedo No. 714

Col. Anzures Del. Miguel Hidalgo

11590 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 254-3210/3245/3218/1953/2574

Télocopieur : (52-5) 254-1953/2574

Institut national de recherche sur la forêt, l'agriculture et le bétail*Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP)*

Av. Serapio Randón No. 83

Col. San Rafael

06470 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 546-4027, 566-3638

Télocopieur : (52-5) 566-3799

Chambre nationale de l'industrie de la transformation*Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra)*

Av. San Antonio No. 256

Col. Nápoles

03849 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 563-3400, 598-6988

Télocopieur : (52-5) 598-8044

Chambre nationale de l'industrie des produits de la forêt*Cámara Nacional de la Industria Forestal (CNIF)*

Viaducto Miguel Alemán No. 277

Col. Escandón

11800 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 273-0986/0004

Télocopieur : (52-5) 273-0933

Association mexicaine des distributeurs de machinerie*Asociación Mexicana de Distribuidores de Maquinaria, A.C.*

Tenayuca No. 107

Col. Vértiz Narvarte, Del. Benito Juárez

03900 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 604-8807/8654

Télocopieur : (52-5) 604-6328, 605-2877

Association nationale des producteurs laitiers*Asociación Nacional de Productores de Leche (Anple)*

Melchor Ocampo No. 405, Piso 2

Col. Anzures, Interior 201

11590 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 255-1833/1874

Télocopieur : (52-5) 255-1582

Association des éleveurs de vaches laitières*Asociación de Criadores Holstein-Friestan de México*

Arteaga No. 76 Altos

Col. Centro Histórico

76000 Querétaro, Querétaro

Mexique

Téléphone : (52-42) 12-0269

Télocopieur : (52-42) 24-3933

SOCIÉTÉS MEXICAINES

Grupo Pulsar
Plaza Comercial las Villas
Río Caura 358 Oriente Altos
Col. del Valle
66220 Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 399-5600/0800/0801
Télécopieur : (52-8) 399-0812

Universal Tractores de México S.A. de C.V.
21 Sur 2730, Esq. 31 Pte.
Col. Volcanes
72410 Puebla, Puebla
Mexique
Téléphone : (52-22) 43-1571, 42-7274
Télécopieur : (52-22) 43-1600

FOIRES COMMERCIALES

Conférence internationale des éleveurs de bovins
laitiers

Conferencia Internacional Sobre Ganado Lechero (Cigal)
Grupo Cigal, S.A. de C.V.
Arteaga No. 76 Altos
Col. Centro Histórico
76000 Querétaro, Querétaro
Mexique
Téléphone : (52-42) 24-1684, 12-0269
Télécopieur : (52-42) 24-3933

PUBLICATIONS COMMERCIALES

Claridades Agropecuarias
Aposos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria
José Ma. Ibararán No. 84, Piso 5
Col. San José Insurgentes
03900 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 626-0783
Télécopieur : (52-5) 663-3451

Forum Agropecuario
Forum Ediciones
Av. Juárez No. 56, desp. 504
Col. Centro
06050 México, D.F.
Mexique
Téléphone et télécopieur : (52-5) 510-0887

Viande et lait

Carne y Leche
Editorial A o Dos Mil, S.A.
Indianápolis No. 62
Col. Nápoles
03810 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 669-3125
Télécopieur : (52-5) 543-3476

Légumes, fruits et fleurs

Hortalizas, Frutas y Flores
Editorial A o Dos Mil, S.A.
Indianápolis No. 62
Col. Nápoles
03810 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 669-3125
Télécopieur : (52-5) 543-3476

Mexico Holstein

Grupo Cigal, S.A. de C.V.
Arteaga No. 76 Altos
Col. Centro Histórico
76000 Querétaro, Querétaro
Mexique
Téléphone : (52-42) 24-1684
Télécopieur : (52-42) 24-3933

Lacticinios

Cámara Nacional de Industriales de la Leche (Canilec)
Benjamín Franklin No. 134
Col. Escandón
C.P. 11800 México, D.F., Del. Miguel Hidalgo
Mexique
Téléphone : (52-5) 516-5514, 271-2100
Télécopieur : (52-5) 271-3798

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 20085565 1



60984 81800



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