

MEXIQUE

*Guide
de l'exportateur
canadien*

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

stor
HF
1010
.G85M614
1992
STORAGE

Canada

(Also available in English)
Imprimé au Canada



BMS/REF
.b2203078

MEXIQUE

MAIN
HF

1010

.G85M614

1992

STORAGE

Guide de l'exportateur canadien

LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE

DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

125 SUSSEX

OTTAWA K1A 0G2

15-23A-056

Division commerciale
Ambassade du Canada
Calle Schiller 529
Colonia Polanco
Apartado Postal 105-05
Mexico 11560, D.F., Mexique

Câble : Canadian Mexico City
Téléphone : (011-525) 254-3288
Télex : (22) 177-1191 (DMCNME)
Télécopieur : (011-525) 545-1769

Direction du commerce avec l'Amérique latine
et les Antilles (LGT)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5547
Télex : 053-3745
Télécopieur : (613) 943-8806

TABLE DES MATIÈRES

I.	LE PAYS	4
II.	ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	9
III.	COMMENT FAIRE DES AFFAIRES AU MEXIQUE	20
IV.	VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES	27
V.	L'AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION	32
VI.	ADRESSES UTILES	36

I. LE PAYS

Historique

Au XII^e siècle après Jésus-Christ, les Aztèques quittèrent le nord du Mexique pour s'établir dans la vallée de Mexico. Ils y rencontrèrent une civilisation évoluée qui contrastait avec leurs coutumes guerrières et nomades.

Au début, les Aztèques furent soumis à d'autres tribus de la région, mais leur ville de Tenochtitlán commença à dominer la vallée dès 1325. Par suite de guerres, d'alliances et de mariages, les Aztèques étendirent bientôt leur domination sur une grande partie du Mexique actuel.

L'arrivée de l'aventurier espagnol Hernán Cortés et de ses soldats en 1519 mit fin en deux ans à l'empire aztèque. L'empereur aztèque Moctezuma vit d'abord dans l'arrivée de Cortés le retour du dieu Quetzalcóatl qui, selon la légende, avait la peau claire et portait une barbe. Quelque 500 000 Indiens qui n'appréciaient pas l'autorité aztèque aidèrent les Espagnols dans leurs conquêtes.

La période coloniale espagnole qui suivit dura jusqu'en 1810. Même si l'Espagne profita largement de la richesse du Mexique en argent, fonda des villes et développa l'agriculture au cours de cette période, sa politique coloniale limita en général la croissance de la Nouvelle-Espagne. La fabrication des produits même les plus élémentaires était interdite afin de garantir un marché captif pour les produits espagnols.

Bien que constitué de grandes propriétés, le secteur agricole n'est jamais devenu une économie de plantation tournée vers l'exportation. Par ailleurs, les Espagnols nés en Nouvelle-Espagne (Créoles) étaient offensés de voir que seuls les Espagnols nés en Espagne avaient le droit d'accéder au gouvernement colonial.

Lorsque l'Espagne tomba aux mains de Napoléon au début du XIX^e siècle, les liens avec l'Espagne furent temporairement tranchés et les ressentiments des deux millions de Créoles firent surface. L'appel à la liberté lancé par Miguel Hidalgo y Costilla le 15 septembre 1810 provoqua au pays

une longue guerre civile qui, après l'exécution d'Hidalgo, fut dirigée successivement par José Maria Morelos y Pavón et Vicente Guerrero.

Le Mexique obtint son indépendance en septembre 1821, mais au prix d'une économie en ruines et d'un système politique instable. Parmi les chefs militaires qui se succédèrent, bon nombre d'entre eux, de tendance conservatrice, veillaient avant tout à assurer leurs intérêts personnels.

Les années d'instabilité (1821-1848) furent suivies par la présidence du libéral Bénéto Juárez. Le pays adopta une nouvelle constitution qui menaçait le pouvoir des conservateurs. Les lois de réforme déposées par Juárez exproprièrent tous les biens de l'Église (exception faite des bâtiments eux-mêmes) et instaurèrent une séparation très nette entre l'Église et l'État. Les conservateurs recherchèrent des appuis à l'étranger et Napoléon III de France saisit l'occasion de prendre pied au Nouveau Monde. Maximilien de Habsbourg fut nommé empereur et l'armée française régna sur presque tout le pays. Juárez fut obligé de fuir mais revint après la guerre civile américaine. Avec un certain appui des États-Unis, qui cherchaient à éliminer l'influence européenne dans la région, Juárez réussit à vaincre Maximilien et à reprendre la présidence.

Juárez mourut dans l'exercice du pouvoir. Après une période turbulente, un de ses généraux, Porfirio Diaz, prit la relève et gouverna le pays pendant 30 ans avec tous les excès d'une dictature.

L'autorité de Diaz s'acheva par la Révolution de 1910 dirigée par Francisco Madero, démocrate modéré. Même si les forces révolutionnaires prirent rapidement le pouvoir, Madero se révéla un chef sans envergure et il fut bientôt renversé et exécuté par le général Huerta. La guerre civile sanglante qui reprit provoqua la mort de plus d'un million de Mexicains. Les forces révolutionnaires de Carranza, Villa et Zapata triomphèrent en 1917, année où fut adoptée une nouvelle constitution qui prévoyait une vaste réforme agraire et enchâssait solidement les droits des syndicats.

Malgré la fin de la révolution en 1917, le gouvernement central put difficilement étendre son autorité sur l'ensemble du pays car les chefs révolutionnaires locaux n'étaient pas disposés à abandonner le pouvoir. Les années qui suivirent la révolution furent donc marquées par une grande instabilité.

En 1929, le *Partido Nacional Revolucionario* (PNR) fut fondé dans le but d'instaurer une vaste organisation capable de contrer l'instabilité politique en obtenant des appuis dans toutes les régions du Mexique et chez les principaux groupes sociaux. Le PNR fut par la suite appelé le *Partido Revolucionario Institucional* (PRI) et régna pleinement pendant près de 60 ans. Il ne perdit ses premières élections qu'en 1988, défait par le Partido Acción Nacional (PAN) dans l'État de Baja California.

Au sein du PRI, le rassemblement tripartite des travailleurs, des *campesinos* et de la classe moyenne a donné une succession ordonnée de présidents depuis sa fondation jusqu'à nos jours. L'actuel président du Mexique, Carlos Salinas de Gortari, qui a été élu en 1988, a introduit de profondes réformes économiques, politiques et agricoles.

La géographie et le climat

Le Mexique a une superficie de 1 973 000 km² (soit l'équivalent des trois provinces canadiennes des Prairies). La plus grande partie du pays est constituée d'un plateau de hautes terres bordé de montagnes. Mexico est située à 2 240 m au-dessus du niveau de la mer.

Les écarts d'altitude et de latitude et la situation du Mexique entre deux océans ont créé des climats variés : un climat tropical dans les basses terres côtières, un climat subtropical sur les contreforts, et des températures plus fraîches mais douces sur le plateau central. Quelques sommets montagneux, comme le volcan Popocatepetl, près de Mexico, sont couverts de neige éternelle.

Environ 40 % des terres mexicaines reçoivent des précipitations suffisantes, 17 % de la superficie totale est cultivable, 48 % est propice à l'élevage du bétail, et 29 % est boisée.

Population

Population	83 millions
Taux de croissance annuel	1,9 %
Population urbaine	69 %
% de la population âgée de moins de 14 ans	38
Taux d'alphabétisation	87 %
Langue	espagnol
Principale religion	catholique romaine

Population des principales villes :

Mexico	21 millions
Guadalajara	3 millions
Monterrey	2,6 millions

Le Mexique est aujourd'hui le plus grand de tous les pays de langue espagnole. Toutefois, on parle encore au-delà d'une centaine de dialectes indiens dans les régions reculées.

Le régime administratif

Le Mexique est une république fédérale composée de 31 États et d'un district fédéral. Le gouvernement fédéral délègue relativement peu de pouvoirs aux administrations locales, sauf pour certains services publics.

Le pouvoir exécutif fédéral est aux mains du président de la République qui est à la fois chef de l'État et chef du gouvernement. Il est élu au suffrage universel direct pour un mandat de six ans non renouvelable. Ses parents doivent être d'origine mexicaine.

Le président s'acquitte de ses fonctions exécutives avec l'aide d'un Cabinet de ministres. Le pouvoir exécutif s'étend à un certain nombre de plus en plus petit d'entreprises et d'organismes nationalisés qui jouent un rôle prépondérant dans l'économie mexicaine, notamment Petróleos Mexicanos (PEMEX), la Commission fédérale d'électricité (CFE) et la Compagnie nationale des produits de base (CONASUPO).

Le pouvoir législatif est exercé par le Congrès composé d'une Chambre des députés et d'un Sénat. Les députés sont élus pour trois ans et les sénateurs pour six ans.

Le pouvoir judiciaire est assumé par la Cour suprême de justice de la nation. Ses juges sont nommés à vie par le

président de la République sous réserve de ratification par le Sénat.

Même s'il existe de nombreux partis politiques au Mexique, le PRI domine le système politique depuis sa fondation en 1929. En effet, depuis cette date, tous les présidents et la majorité des députés et des sénateurs sont issus de ce parti. L'actuel président, Carlos Salinas de Gortari, est entré en fonction le 1^{er} décembre 1988 après avoir recueilli 51 % des suffrages. Le *Frente Democrático Nacional* (FDN) a obtenu 32 % des suffrages et le Partido Acción Nacional (PAN), 17 %. Lors des élections d'août 1991, à mi chemin du mandat actuel, le PRI a remporté 67 % des suffrages (un chiffre plus traditionnel), la plupart de ses gains obtenus aux dépens de l'opposition (Partido Revolucionario Democrático).

II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Produit intérieur brut

<u>Principales activités économiques en 1991</u>	<u>% du PIB</u>
Commerce et tourisme	27
Industries manufacturières	23
Services communautaires, sociaux et personnels	15
Agriculture, forêts, pêches	8
Transports et communications	7
Services financiers, assurance et secteur immobilier	11
Mines et carrières	4
Construction	5
Électricité	2

<u>PIB total</u>	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>
PIB total (milliards de dollars US)	201,4	234,4	280,3
Taux de croissance par rapport à l'année précédente (%)	3,1	4,4	3,6
PIB par habitant (\$ US)	2 480	2 874	3 307

Une économie en évolution

Mise en œuvre sous la présidence de Miguel de la Madrid, la politique économique d'ouverture s'est poursuivie et accélérée sous le gouvernement de Salinas de Gortari. Des politiques de modernisation, de libéralisation et de déréglementation ont remplacé le protectionnisme et la mainmise de l'État sur l'économie mexicaine.

Le gouvernement mexicain a ramené sa dette extérieure à un niveau qui réduit considérablement ses difficultés à repayer l'intérêt sur sa dette. Tout aussi important, il a réussi à juguler sa dette intérieure. En 1991, le déficit du gouvernement ne représentait que 1,3 % du PIB alors qu'on prévoit un léger excédent pour 1992. L'inflation est toujours élevée, mais elle a été réduite, de 29,9 % en 1990 à 18,8 % en

1991, tandis qu'on prévoit qu'elle se situera entre 10 % et 14 % en 1992.

Le gouvernement du pays a mis sur pied une série de mesures visant à stimuler l'économie et à favoriser l'adaptation des structures. L'adhésion du Mexique à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et la mise sur pied d'une nouvelle politique d'investissement étranger sont deux exemples du nouveau climat qui prévaut dans ce pays. Il est maintenant possible pour les investisseurs étrangers de détenir la majorité des parts dans des entreprises de la plupart des secteurs de l'économie. Grâce à des investissements directs étrangers et de portefeuilles, les réserves en devises ont augmenté de 6 milliards de dollars US en 1991, pour atteindre 16,7 milliards de dollars US.

Le gouvernement du Mexique a également fait beaucoup de progrès dans l'application de sa politique de privatisation. À la fin de 1991, plus de 900 des quelque 1 200 sociétés parapubliques qui existaient en 1981 étaient dissoutes. Toutefois, le gouvernement contrôle toujours des entreprises dans des secteurs clés d'intérêt national, notamment : le pétrole et le gaz naturel (PEMEX), l'électricité (CFE), l'industrie alimentaire (CONASUPO), et les chemins de fer (Ferro-carriles Nacionales de México). De ce fait, il demeure un acheteur important de biens et de services dans ces secteurs.

Agriculture et pêches

En 1990, les secteurs de l'agriculture et des pêches employaient 23,4 % de la main-d'œuvre mexicaine comparativement à 45 % en 1970.

Sur les 197 millions d'hectares qu'occupe le pays, environ 17 % seulement est cultivable. Quelque 23 millions d'hectares sont cultivées chaque année, offrant des récoltes de grains variés, de graines oléagineuses et de produits horticoles. En raison de conditions climatiques périodiques défavorables, le taux de croissance du secteur agricole n'a pas réussi à suivre la croissance démographique. Au cours des deux dernières décennies, le taux de croissance annuel de la population du Mexique a atteint en moyenne 2,6, tandis que celui de la production agro-alimentaire se situait à moins de 1 %. De mauvaises récoltes successives (principalement en raison des pénuries d'eau dans les régions de culture alimentées par irrigation et par les pluies,

ainsi que de conditions climatiques très défavorables) ont obligé le gouvernement à accroître de façon importante les importations de produits de base. En 1990, la valeur des importations mexicaines de produits agricoles (dont le maïs, le sorgho, les haricots, les graines oléagineuses, le blé, l'orge les fruits frais et secs) a atteint 1,8 milliard de dollars US. La même année, les exportations mexicaines de produits agricoles (légumes et produits horticoles, café, fruits frais, coton, graines de sésame, pois chiches, tabac et épices) ont atteint 1,7 milliard de dollars US.

Les nouvelles politiques agricoles du gouvernement Salinas visent à rendre le secteur agricole rentable, efficace et concurrentiel au niveau du commerce mondial.

Les récentes réformes constitutionnelles au vieux système communal (ejido) représentent le plus important remaniement structurel des règlements de possession des terres et des droits de propriété. Cela ouvre la voie à la participation directe d'intérêts mexicains et étrangers du secteur privé agricole. Les changements apportés visent à permettre l'allocation efficace de ressources et à accroître l'apport de nouvelles technologies et de fonds dans ce secteur. En vertu des nouvelles réformes, les agriculteurs « ejido » peuvent acheter ou louer la terre, engager de la main d'œuvre, s'associer à d'autres producteurs, et signer des contrats ou former des entreprises conjointes avec des investisseurs mexicains ou étrangers.

En dépit des importants investissements faits au cours des années 1980 dans le secteur des pêches, celui-ci demeure peu vigoureux par rapport au volume des ressources halieutiques répandues le long des plus de 10 000 km du littoral mexicain. D'après les résultats d'une étude récente, le Mexique pêche actuellement moins de 1 % du poisson disponible dans le golfe du Mexique et seulement 10 % du poisson disponible dans le Pacifique. La moyenne de la production halieutique mexicaine se situait autour de 1,4 million de tonnes entre 1980 et 1990. On estime la prise pour 1991 à 1,48 million de tonnes, soit à peine 1,5 % au-dessus du total pour l'année précédente. La consommation de produits de la pêche au Mexique a apparemment atteint 1,26 million de tonnes en 1991, soit une baisse de 0,4 % par rapport à l'année précédente.

Énergie

Le secteur de l'énergie est contrôlé presque entièrement par l'État. Depuis 1938, la société Petróleos Mexicanos (PEMEX) détient le monopole de la production et de la commercialisation des hydrocarbures, et la Comisión Federal de Electricidad (CFE) totalise 86 % de la capacité de production d'électricité et 91 % de la production brute.

Le Mexique est le cinquième producteur mondial de pétrole, ses réserves étant les cinquièmes en importance. On estimait les réserves effectives totales d'hydrocarbures du Mexique entre 25 milliards de barils (selon US Geological Survey) et 65 milliards de barils (selon PEMEX) de pétrole au 31 décembre 1991. En 1991, la production moyenne de pétrole brut était de 2,68 millions de barils par jour, soit une hausse de 1,96 % par rapport à l'année précédente. La production de gaz naturel se situe à quelque 3,5 milliards de pieds cubes par année. Le secteur pétrolier du Mexique assure 30 % des recettes du gouvernement central.

CFE, qui détient le monopole de l'électricité, avait une capacité de production installée de 25,2 millions de kW. De la production brute totale d'électricité en 1991, 20,4 % provenait des centrales hydroélectriques et 79,6 % des centrales thermiques. Les augmentations futures de la capacité de production dépendront d'une exploitation soutenue des réserves hydroélectriques du Mexique et d'une utilisation accrue du gaz et du charbon dans les centrales thermiques.

Mines

Le secteur minier continue de jouer un rôle important dans la croissance de l'économie mexicaine. La plupart des sociétés qui étaient auparavant entre les mains de l'État ont été privatisées. Traditionnellement, le Mexique est le plus important producteur mondial d'argent et il se classe parmi les principaux producteurs de fluorite, de sulfate de sodium, de célestine, de soufre, de plomb, de mercure, de molybdène, de graphite, de zinc et de cadmium.

Exportatrice majeure, cette industrie continue de contribuer à la balance commerciale du pays à raison de 1,5 milliard de dollars par année et elle emploie plus de 270 000 personnes.

Le Canada est de longue date un pourvoyeur d'équipement minier et de services connexes pour le Mexique, appro-

visionnant surtout les 6 plus importantes compagnies minières : Industrial Peñoles, Grupo Industrial Minero de México (IMMS), Expresas Frisco, Corporation Industrial San Luis, Mexicana de Cobre et Minera Autlán. De plus, certaines sociétés canadiennes comme Placer Dome, Cominco et Corona ont jugé profitable d'investir conjointement dans des projets miniers spécifiques. Comme presque les trois-quarts du territoire mexicain possèdent des caractéristiques géologiques qui indiquent une richesse en minerais, les débouchés dans le secteur minier semblent prometteurs.

Le gouvernement Salinas a porté des amendements aux règles d'investissements étrangers pour désormais permettre aux sociétés étrangères d'investir et de contrôler des propriétés minières plus librement. D'autres amendements sont envisagés pour ouvrir complètement ce secteur. Le gouvernement a complètement délaissé la responsabilité de l'exploration directe détaillée pour se limiter à l'élaboration de cartes géographiques régionales. On s'attend également à ce qu'il réoriente ses priorités vers les minerais industriels qui sont davantage en demande à la fois par son propre secteur industriel et pour l'exportation.

Le gouvernement mexicain et ses partenaires du secteur privé continueront sans doute de se tourner vers le Canada pour son équipement, sa technologie d'exploration et son savoir-faire en matière d'exploration, pour obtenir de l'information sur les situations compétitives d'exploitation ainsi que pour l'investissement canadien. Si l'on se base sur l'implication canadienne dans le secteur minier jusqu'à ce jour, nous aurons l'occasion dans l'avenir de resserrer davantage les liens avec le Mexique et de partager avec lui les bénéfices économiques.

L'environnement

Le Mexique a jusqu'à date récente négligé son environnement, et il en souffre les conséquences. Cependant, le pays devient de plus en plus conscient des dangers environnementaux issus d'une croissance économique effrénée. On exige désormais des études d'impact environnemental pour l'agrandissement ou la construction d'usines. Par ailleurs, la formation et le nombre des inspecteurs environnementaux a augmenté à l'appui du programme d'inspection et de surveillance industrielles. On a mis l'accent sur le contrôle des émissions automobiles et industrielles et sur le traitement des eaux usées des municipalités. D'autres mesures sont

prises pour améliorer le contrôle et le traitement des déchets solides émanant des municipalités et de l'industrie en général. On dénote un grand intérêt en vue d'identifier la technologie voulue qui permettra de résoudre les questions d'ordre environnemental.

Industries manufacturières

En 1991, les industries manufacturières représentaient 23 % (soit 64 milliards de dollars US) du PIB du Mexique. La politique de remplacement des importations adoptée par le Mexique après la guerre a rendu le pays largement autosuffisant, surtout dans les secteurs du textile et de la transformation alimentaire. Mais cela avait placé des limites à la concurrence internationale. Depuis 1986, le régime commercial du Mexique a subi une vaste libéralisation tout en encourageant la concurrence étrangère. Les tarifs et les restrictions à l'importation ont été réduits. Ainsi, la moyenne pondérée du tarif commercial mexicain est maintenant en-dessous de 10 %.

Grâce à ce changement, les années 1990 et 1991 ont vu une grande augmentation dans l'importation de matériel de production et de biens de consommation. L'industrie mexicaine est en train de se moderniser et d'accroître ses exportations. On encourage les investissements étrangers dans le secteur manufacturier. Les nouveaux investissements de taille comprennent, entre autres, les secteurs électriques, de l'automobile et des télécommunications. La fabrication et la transformation des aliments constituent le plus important secteur manufacturier au Mexique. D'autres secteurs importants comprennent les produits du métal, y compris l'automobile et les produits chimiques (dérivés du pétrole, produits de caoutchouc et en matière plastique).

L'industrie des produits chimiques reflète en partie l'élan industriel que la découverte de ressources pétrolières a donné au pays. Des complexes pétrochimiques d'envergure mondiale ont été achevés à la fin des années 1970 et au début des années 1980. On prévoit de nouveaux investissements à participation conjointe, dans ce secteur, au début des années 1990. L'exportation de pétrole brut représente 27 % de toute les exportations; tandis qu'un autre 10 % des exportations s'attribue aux dérivés des produits pétrochimiques. Le secteur de l'automobile est l'un des secteurs qui connaît la croissance la plus rapide. Il constitue 8% du PIB du Mexique et 25 % de toutes les exportations. Le marché d'Amérique

du Nord de l'automobile est caractérisé par un niveau élevé d'intégration. Le Mexique importe et exporte des composants automobiles et des véhicules finis, tout en bénéficiant d'un excédent commercial au chapitre des véhicules finis. Les fabricants de matériel d'origine ont encouragé la venue de nouveaux fournisseurs de pièces automobiles au Mexique afin d'approvisionner leurs entreprises manufacturières.

L'industrie forestière, qui ne contribue que 0,4 % au PIB, ne joue pas un grand rôle dans le secteur manufacturier mexicain. Si le pays possède des ressources forestières considérables, celles-ci n'ont pas été pleinement exploitées faute d'infrastructure et à cause des règlements qui gouvernent la possession et l'utilisation des terres. On s'attend à ce que les modifications apportées récemment aux lois gouvernant les terres rurales encouragent davantage l'exploitation de ce secteur.

Le secteur électrique et de l'électronique a connu une croissance rapide au cours des cinq dernières années, même s'il ne contribue que 5 % au PIB. La grande partie de cette croissance s'est manifestée dans les usines sous douane « maquiladora », dans le nord du Mexique. Mais le marché inférieur a également connu une grande croissance. Cette industrie, qui est fortement tributaire de l'importation de composants, offre des débouchés à l'exportation et à l'investissement.

Transport et communications

En 1991, le réseau routier du Mexique totalisait quelque 240 000 km de routes, 45 000 km appartenant à l'administration fédérale ou à un régime de péage, 62 000 km aux États, 98 000 étant des routes rurales et 33 000 des routes sans revêtement. Près de 93 % des collectivités ont accès à ce réseau; cela inclut tous les centres de plus de 500 habitants. Le transport du fret dans le pays se fait surtout par route. En gros, le transport de 80 % des marchandises s'effectue par camion.

La principale compagnie mexicaine de chemin de fer, la société d'État Ferrocarriles Nacionales de Mexico, dispose d'un réseau de 26 400 km. En 1991, la compagnie possédait 1 700 locomotives, soit une capacité de traction de 4 200 CV; 47 000 wagons pour marchandises; et 800 wagons pour passagers. Au Mexique, le chemin de fer est le mode de transport le plus économique des marchandises.

Le Mexique dispose d'un service maritime régulier vers les ports américains et européens. En 1990, le volume total de marchandises ayant transité dans les ports nationaux s'élevait à 165 millions de tonnes, soit 103 millions de tonnes transportées en haute mer et 62 millions transportées le long du littoral. À l'Est, le principal port mexicain est Veracruz, situé sur le golfe du Mexique, tandis que sur la côte du Pacifique, le service maritime est assuré par Mazatlan, Manzanillo, Lazaro Cardenas et Acapulco. De petits ports assurent également un service en divers points du littoral mexicain, lequel est particulièrement long. De nombreux programmes d'aménagement et d'amélioration des installations portuaires sont en cours sur les deux côtes.

Jusqu'en 1989, les deux compagnies aériennes du Mexique assurant un service international, Mexicana et Aeromexico, étaient des sociétés d'État. Toutes deux sont maintenant des compagnies privées. Le pays compte 32 aéroports internationaux, 40 aéroports nationaux et 1 280 aéroports locaux. L'avion sert principalement au transport des passagers. En raison du coût élevé du transport des marchandises par avion, ce mode de transport est utilisé pour environ 1 % seulement du volume total des marchandises.

Étant donné la croissance de la population urbaine, il est devenu nécessaire d'investir des sommes considérables dans les réseaux de transport public. La ville de Mexico dispose déjà d'un réseau de métro (sur pneus) de 158 km, auquel s'ajoutent 34 km de transport ferroviaire léger. D'autres grands centres urbains possèdent ou envisagent de s'équiper de divers moyens de transport en commun.

Vu des taux de croissance faibles dans les années 1980, il est urgent de moderniser l'infrastructure des communications du Mexique. La société nationale des téléphones, TELMEX, affichant 5,5 millions de lignes et un chiffre d'affaires de 4,5 milliards de dollars en 1990, a été vendu en décembre 1990 à des investisseurs privés. Tel que le stipulait la vente de TELMEX, les nouveaux propriétaires ont annoncé un plan quinquennal qui verra s'ajouter un autre 4 millions de lignes, l'amélioration du service téléphonique dans les régions rurales, la modernisation du système de transmission en ville grâce à l'introduction de la technologie numérique, et la création d'un réseau de fibre optique de 13 500 km. L'objectif à long terme prévoit la mise sur pied d'un réseau de 20 millions de lignes d'ici à l'an 2000.

Des sociétés canadiennes, dont Northern Telecom en particulier, ont joué un rôle important dans l'expansion rapide des téléphones cellulaires au Mexique. Bell Canada est un partenaire étranger dans l'opération de systèmes de téléphone cellulaire dans 2 des 9 régions du pays. Des sociétés canadiennes participent également dans la fourniture et l'appui offert au matériel de radio émetteur-récepteur, à satellite et à micro-ondes. Bombardier, de Montréal, s'est récemment porté acquéreur de Concaril, le seul fabricant mexicain de wagons et de locomotives de métro.

Tourisme

Le tourisme constitue la deuxième plus importante source de devises étrangères au Mexique qui a reçu 6,4 millions de visiteurs en 1990. Le pays continue l'expansion de son infrastructure touristique et envisage d'accroître le nombre de chambres d'hôtel de 25 000 et d'exploiter de nouvelles stations balnéaires.

Le programme touristique prévoit la venue de 10 millions de touristes d'ici l'an 1994. Grâce aux modifications apportées aux règles sur l'investissement étranger, les sociétés détenant des capitaux étrangers peuvent désormais participer plus activement à l'exploitation de projets touristiques.

COMMERCE EXTÉRIEUR

Tendances du commerce extérieur (millions de dollars US)

<u>Année</u>	<u>Exportations</u>	<u>Importations</u>	<u>Balance commerciale</u>
1989	23 764	24 410	-646
1990	26 773	29 798	-3 025
1991	27 175	38 357	-11 182

Commerce extérieur du Mexique - Principales exportations (millions de dollars US)

	<u>1989</u>	<u>1990</u>
1. Pétrole brut	7 292	8 921
2. Automobiles	1 534	2 614
3. Automobiles, moteurs	1 366	1 274
4. Légumes frais	197	430
5. Tomates	199	429
6. Pièces détachées	397	393
7. Appareils de traitement	377	368
8. Bétail	212	349
9. Café	514	333
10. Barres de fer	237	320

Principaux marchés

(1990 — moyenne, en %)

États-Unis - 70 %; Espagne - 5,4 %; Japon - 5,4 %;
France - 2,1 %; Allemagne de l'Ouest - 1,3 %;
Pays-Bas - 1,2 %; Canada - 0,9 % (selon les données mexi-
caines, mais 5,5 % selon les statistiques canadiennes)

Principales importations (en millions de dollars US)

	<u>1989</u>	<u>1990</u>
1. Pièces de montage d'automobile	950	2 539
2. Pièces d'ordinateurs	733	878
3. Composantes et pièces d'installations électriques	518	654
4. Matériel radio et télégraphe	374	603
5. Pièces détachées d'automobiles et de camions	640	581
6. Poste récepteur et transmission radio et TV	539	570
7. Lait en poudre	470	555
8. Sucre	177	443
9. Tôle en fer ou en acier	416	441
10. Maïs	441	435

Principaux fournisseurs

(1990 — moyenne, en %)

États-Unis - 64,4 %; Allemagne de l'Ouest - 5,8 %;
Japon - 4,8 %; France - 2,4 %; Espagne - 1,8 %;
R.-U. - 1,7 %; Italie - 1,5 %; Canada - 1 % (selon les
données mexicaines, mais 2% selon les statistiques
canadiennes)

Principaux partenaires commerciaux

Les États-Unis sont de loin le principal partenaire commercial du Mexique. Outre les importations de l'industrie sous douane (*maquiladora*), quelque 64 % des importations du Mexique en 1990 provenaient des États-Unis et 70 % des exportations du Mexique étaient destinées aux États-Unis. Cette même année, le Mexique a importé aussi par ordre d'importance (d'après des données mexicaines), de la République fédérale d'Allemagne (5,8 %), du Japon (4,8 %), de la France (2 %), de l'Espagne (1,8 %), du Royaume-Uni (1,7 %), de l'Italie (1,5 %), et du Canada (1 %). (Ces données ne tiennent pas entièrement compte des importations canadiennes au Mexique via les États-Unis).

III. COMMENT FAIRE DES AFFAIRES AU MEXIQUE

Débouchés

Le Mexique a non seulement adhéré au GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) en 1986, mais il a entrepris des réformes économiques, et son secteur privé cherche à rehausser ses compétences technologiques. Tous ces facteurs, y compris la concurrence mondiale, ont fait du Mexique un pays qui offre de plus en plus de débouchés aux exportateurs canadiens de technologies, de produits et de services. Les exportateurs canadiens dans les secteurs des télécommunications, du plastique, de l'automobile, des machines-outils et de la métallurgie ont déjà fait leur preuve sur le marché mexicain grâce à une commercialisation poussée qui s'est traduite par des ventes très importantes.

D'autres secteurs qui offrent des débouchés importants incluent les produits agro-industriels, notamment les aliments transformés et d'autres produits de consommation semblables haut-de-gamme. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) a publié 28 études de marché sur ces secteurs en particulier et d'autres. On trouvera la liste de ces études à la fin de ce livret.

Un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a été conclu le 12 août 1992. On anticipe que le Canada, les États-Unis et le Mexique vont ratifier l'Accord et on s'attend à ce que l'ALENA entre en vigueur le 1^{er} janvier 1994. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Info Export (voir page 40).

Contrôles à l'importation

En devenant pays signataire du GATT, le Mexique a abandonné sa politique de contrôle des importations fondée sur la délivrance de licences d'importation. Les licences ne sont requises que dans certains cas bien précis, où les importations pourraient porter atteinte aux producteurs locaux ou

pertuber le marché, par exemple, pour l'importation de crevettes, de lait en poudre et de lait évaporé, de fromage, de fèves, de pommes et de poires, de café, de blé dur, de maïs, de sorgho, de malt, de certaines graines oléagineuses et divers autres produits. Le gouvernement est en train de réduire davantage le nombre de produits contrôlés; les exportateurs peuvent communiquer avec la Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Mexico pour obtenir des renseignements concernant les produits qui les intéressent.

Système de change

Actuellement (1992), le Mexique n'effectue aucun contrôle des changes, et aucune restriction n'est imposée par le gouvernement fédéral à l'exportation de dollars ou de toute autre devise étrangère.

Formalités douanières

Les taux des droits ad valorem sont fondés sur le prix facturé. La facture doit préciser le prix de la marchandise, le coût de l'assurance (le cas échéant) et les frais de transport de façon que l'on puisse établir les droits de douane en fonction du seul prix de la marchandise et non du coût total. La plupart des marchandises importées donnent lieu à une taxe supplémentaire de 0,8 %, des frais de dédouanement, des frais de manutention et une taxe à la valeur ajoutée. Les exportateurs canadiens peuvent communiquer avec l'agent des tarifs douaniers de la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (tél.: 613-995-0460), à Ottawa, ou avec l'Ambassade du Canada à Mexico pour avoir des renseignements sur les tarifs douaniers en vigueur.

Documents exigés

Les importateurs mexicains sont susceptibles de payer des amendes et les marchandises importées peuvent subir des retards à l'occasion de formalités douanières ou être retournées dans le pays d'origine si les documents exigés n'ont pas été fournis avec rigueur. Les gens d'affaires canadiens doivent donc porter la plus grande attention aux instructions de leurs clients à ce chapitre. Des agents ou des représentants locaux peuvent être d'une grande utilité en veillant à ce que toutes les exigences soient respectées. Les factures doivent être rédigées en espagnol et, si elles le sont dans

une autre langue, il faut y annexer une traduction signée par le vendeur, le destinataire ou le courtier en douane.

Pour la plupart des produits, aucune licence d'importation n'est exigée. Toutefois, les importateurs mexicains doivent obtenir des certificats sanitaires et phytosanitaires des ministères concernés dans le cas des aliments, des animaux et des plantes. Il faut également produire une facture commerciale en huit exemplaires dûment autorisée par le personnel de l'ambassade ou du consulat du Mexique au Canada. Dans le cas des expéditions par mer, par chemin de fer, et par air, il faut également fournir des connaissements. Tous les produits alimentaires transformés doivent être enregistrés au ministère de la Santé avant d'être distribués.

On peut obtenir tous les détails concernant les documents exigés pour chaque produit et chaque mode d'expédition auprès des courtiers en douane, ainsi que de la Direction générale de l'Amérique latine et des Antilles, AECEC, à Ottawa, ou de la Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Mexico.

Échantillons commerciaux

Les échantillons sans valeur commerciale ne sont assujettis à aucune taxe. Les déclarations commerciales, bancaires, consulaires ou douanières doivent préciser clairement que les marchandises en question sont des échantillons ou font partie d'une collection d'échantillons. Le Mexique permet l'entrée temporaire en franchise de produits destinés à des expositions dans le cadre de congrès et de foires commerciales. Les documents correspondant à ces marchandises doivent bien en préciser l'utilisation et la destination. Pour les biens de capital exposés à l'occasion de telles manifestations, on exige habituellement une caution qui est remboursée lorsque les biens en question quittent le pays.

Transport

Les produits canadiens exportés au Mexique sont le plus souvent transportés par route ou par chemin de fer. Le transport de produits réfrigérés est presque exclusivement assuré par camions. Le prix indiqué doit être le prix FAB à un poste frontalier américain, sauf indication contraire fournie par le client. Si la marchandise doit être livrée à

l'intérieur du Mexique, on doit obtenir d'une compagnie d'assurance locale une assurance de transport pour l'intérieur du Mexique; en plus, il faut payer aux autorités frontalières une taxe à valeur ajoutée de 10 % de tous les coûts de transport à l'intérieur du Mexique. La plupart des importateurs mexicains font appel aux services d'un courtier en douane d'expérience pour faciliter l'entrée des marchandises dans le pays, leur dédouanement et leur transport à destination. Les exportateurs canadiens doivent se conformer strictement aux instructions fournies par leurs clients à ce chapitre. Les nouveaux exportateurs feraient bien de recourir aux services d'un transporteur canadien d'expérience.

Transport ferroviaire. Les marchandises convoyées du Canada au Mexique par chemin de fer empruntent le réseau ferroviaire américain qui dessert les principaux postes frontaliers entre le Mexique et les États-Unis : Laredo-Nuevo Laredo, Brownsville-Matamoros, Eagle Pass-Piedras Negras, El Paso-Ciudad Juárez, Nogales et Tijuana. Puis le réseau ferroviaire mexicain assure le transport aux principales villes et collectivités urbaines de l'intérieur du pays. Au cours des dernières années, le réseau de chemin de fer national a eu quelque difficulté à assurer le transport des marchandises à cause du nombre insuffisant de locomotives et de matériel roulant. Cependant, dans l'ensemble, le service est satisfaisant, surtout avec la création, récemment, d'un système permettant de régler au préalable les formalités douanières.

Transport routier. La loi exige que le transport de tous les produits s'effectuant par route sur le territoire mexicain soit assuré par un transportateur mexicain. Elle autorise l'emploi d'une remorque étrangère pour le transport de marchandises d'un poste frontalier à sa destination à l'intérieur du pays, à condition que le véhicule soit immatriculé au Mexique et que le conducteur soit mexicain. Les exportateurs devraient recourir aux services d'un camionneur qui bénéficie d'un accord d'échange avec le Mexique afin de réduire le transfert des marchandises et les retards dus aux formalités douanières à la frontière.

Les services mexicains de camionnage sont généralement satisfaisants, bien qu'il puisse y avoir des retards de livraison dus au manque de matériel. Les lois récentes appliquées par l'organisme fédéral chargé du transport ont contribué à accroître le service de camionnage offert dans la

région frontalière en vue de faciliter le transport des marchandises, de stimuler la concurrence et, éventuellement, de réduire le coût du transport des marchandises.

Transport maritime. Le service en provenance de ports canadiens à destination du Mexique est très limité même si certaines marchandises, comme les pâtes et le papier, les céréales et les rails en acier, sont envoyées régulièrement sur des navires affrétés. En l'absence de liaisons régulières avec le Canada, les exportateurs sont obligés de passer par les ports américains de l'Atlantique et du Golfe pour atteindre le Mexique. Si le poids est assez élevé, on peut bénéficier de transport maritime à prix plus attrayant.

Transport aérien. Il existe des liaisons régulières directes pour les marchandises et les passagers entre le Canada et le Mexique à partir de Vancouver (Japan Airlines) et Toronto (Canadien International) à destination de Mexico. Par ailleurs, les transporteurs canadiens suivants offrent des services saisonniers de vols nolisés, surtout pour les touristes : Worldways, Nationair et Canadien Air.

En plus de ces liaisons entre le Canada et le Mexique, des transporteurs offrent des correspondances dans certaines villes américaines comme Los Angeles, Dallas, Chicago, Miami et New York. À cet égard, les expéditeurs canadiens peuvent accroître leur capacité et leur fréquence d'accès au marché mexicain en passant par Air Canada ou Canadien Air et les correspondances intercompagnies de transporteurs américains comme American Airlines, Delta, United et autres lignes.

Cotation des prix

Les cotations des prix doivent être libellées en dollars américains FAB, CAF, ou c. et f. au point d'entrée au Mexique. De cette façon, c'est le client qui doit s'occuper des documents d'importation, du paiement de droits de douane et du transport à partir de la frontière jusqu'à la destination finale.

Inscription à titre de fournisseur du gouvernement mexicain

Les compagnies canadiennes qui souhaitent vendre au gouvernement mexicain et à ses organismes doivent s'inscrire (et renouveler annuellement cette inscription) auprès du

ministère de la Programmation et du Budget (SPP). Le fournisseur doit maintenant faire appel à un agent ou à un représentant mexicain dans le cadre des formalités d'inscription.

Une fois inscrits, les fournisseurs devraient vérifier si les organismes avec lesquels ils veulent faire affaires imposent également des exigences particulières d'inscription. C'est le cas, par exemple, de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), de la société Petróleos Mexicanos (PEMEX) et de la Compagnie nationale des produits de base (CONASUPO).

Dès que l'on a l'intention de vendre au Mexique, il faut s'occuper de formalités d'inscription. Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec la Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Mexico.

Choix d'un agent

Pour réussir à s'implanter sur le marché mexicain, l'exportateur canadien se doit d'avoir un agent local qui s'occupe généralement de promouvoir la vente de ses produits et de ses services, de lui trouver de nouveaux clients et débouchés et de veiller à ses intérêts. En vertu de la loi mexicaine, l'une ou l'autre des parties peut révoquer un contrat de représentation à tout moment à moins d'indications contraires figurant dans le contrat. La Division commerciale de l'Ambassade du Canada peut recommander aux entreprises canadiennes des agents compétents prêts à les représenter.

Poste, télex, télécopie, messagerie et téléphone

Le courrier de première classe posté au Canada peut prendre de trois à quatre semaines pour parvenir au Mexique, tandis que celui en provenance du Mexique prend de dix jours à deux semaines. Quant aux imprimés, ils peuvent mettre plusieurs mois avant d'arriver à destination. Pour les échantillons commerciaux, il faut remplir une déclaration de douane. Si vous avez des lettres ou des colis urgents, faites-les parvenir par un service de messagerie privé.

Les services de télécopie et de télex sont bons dans l'ensemble. On peut téléphoner directement du Canada dans les principales villes mexicaines, mais les appels interurbains à partir du Mexique coûtent cher.

Correspondance d'affaires et documentation

En règle générale, il est préférable de rédiger en espagnol la correspondance d'affaires et la documentation, mais si cela s'avère impossible, l'anglais est accepté.

Traducteurs et interprètes

La Division commerciale de l'Ambassade du Canada au Mexique peut organiser des services d'interprétation et de traduction pour les gens d'affaires canadiens. Si vous devez rencontrer de hauts fonctionnaires, il est particulièrement souhaitable d'avoir un interprète.

Banques

Quatres banques canadiennes à charte (Banque canadienne impériale de commerce, Banque de Montréal, Banque de Nouvelle-Écosse et Banque royale du Canada) ont des bureaux au Mexique, et elles ont établi au fil des années de bonnes relations avec les institutions financières mexicaines. Toutefois, elles n'ont pas le droit d'offrir des services bancaires aux particuliers au Mexique. On trouvera leur adresse dans la section VI.

Les entreprises canadiennes qui recherchent une aide financière pour vendre au Mexique seraient bien avisées de communiquer avec leur banque au Canada. Nous vous conseillons de donner le nom de votre banque canadienne à votre client mexicain et de lui demander d'effectuer les paiements à cette banque.

Deux banques mexicaines, la Banco Nacional de Mexico (BANAMEX) et la Banca Serfin, ont des succursales à Toronto.

Impôts

Le Mexique et le Canada ont signé une convention de double imposition en juillet 1992.

IV. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES

La recherche de débouchés

Si le Mexique représente un marché potentiel pour vos biens et vos services, la première étape serait de communiquer avec l'agent responsable du Mexique, à AECEC (Ottawa) ou avec le Centre du commerce international de votre localité, situé dans les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada. Les délégués commerciaux peuvent vous fournir des renseignements de base sur le marché mexicain et sur l'aide à la commercialisation des exportations accordée par le gouvernement.

Vous devriez également communiquer avec la Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Mexico pour obtenir des renseignements plus précis sur les conditions du marché et une évaluation de la demande potentielle pour votre produit au Mexique. La Division commerciale peut organiser pour vous des rendez-vous avec d'éventuels agents ou importateurs.

Réservations de voyage et d'hôtel

Des vols directs sans escale sont disponibles uniquement de Toronto et de Vancouver à Mexico. De nombreuses liaisons aériennes à partir de Mexico desservent les principales villes. Dès votre arrivée à Mexico, il est souhaitable de re-confirmer votre prochain vol. Pour les départs internationaux, vous devez verser une taxe d'aéroport (10 \$ US actuellement).

Des services de taxis et de minibus sont disponibles à un tarif fixe entre l'aéroport de Mexico et les principaux hôtels. Les taxis sont relativement peu coûteux. Comme les tarifs sont rarement indiqués au compteur, il est recommandé de s'entendre à l'avance avec le chauffeur sur le prix de la course. Les taxis qui sont à la disposition des touristes sont généralement en meilleur état et leurs chauffeurs parlent souvent anglais. Cependant, leurs tarifs sont plus élevés.

Il est souhaitable de réserver votre chambre d'hôtel longtemps à l'avance, surtout en plein cœur de la saison touristique (de novembre à avril). Les notes d'hôtel et les additions de restaurant sont assujetties à une taxe à la valeur ajoutée (TVA) de 15 %. Le pourboire est de 10 à 15 %.

Réglementation pour l'entrée au Mexique

Les gens d'affaires canadiens qui souhaitent seulement étudier le marché et établir des contacts doivent se procurer une carte de touriste, qui est gratuite, valable pour six mois. À l'arrivée, il faut présenter cette carte ainsi qu'un passeport valide ou un certificat de naissance. Les citoyens canadiens naturalisés doivent emporter avec eux une preuve de leur citoyenneté canadienne ou, mieux encore, un passeport.

Les personnes qui ont l'intention de se lancer dans des activités rémunératrices au Mexique doivent posséder un visa d'affaires en vertu des lois sur l'immigration. D'après la loi commerciale mexicaine, un contrat signé par un Canadien en visite au Mexique avec une simple carte de touriste serait probablement valide. Toutefois, selon la loi administrative mexicaine, un Canadien ayant pratiqué des activités commerciales à des fins autres que touristiques est passible d'une amende et de se voir interdire l'entrée au Mexique. Il est donc recommandé d'obtenir un visa d'affaires avant de se lancer dans de telles activités.

On peut se procurer ce visa à l'Ambassade du Mexique à Ottawa ou dans les consulats du Mexique situés dans les principales villes canadiennes. Vous pouvez obtenir des cartes de touriste aux mêmes adresses ou auprès de votre agent de voyages à l'émission de vos billets d'avion. Pendant votre séjour au Mexique, conservez votre carte de touriste ou votre visa d'affaires en lieu sûr car il faudra les présenter aux autorités au moment de quitter le pays.

Devises

Au Mexique, l'unité monétaire est le peso qui se divise en 100 centavos; on utilise le signe du dollar (\$) pour désigner le peso. En date de septembre 1992, il fallait 2 564 pesos pour un dollar canadien, mais puisque le peso subit une dévaluation journalière, nous vous suggérons de vérifier le taux de change courant auprès de votre banque.

Les chèques tirés sur les banques étrangères sont difficiles à encaisser au Mexique, mais les chèques de voyage sont en général faciles à négocier dans les banques, les hôtels et les restaurants. Les cartes de crédit sont acceptées dans la plupart des hôtels et des restaurants, surtout dans les régions touristiques. Vous pouvez changer vos devises dans les grands aéroports, hôtels, banques et bureaux de change. Rien n'interdit d'apporter des pesos au Mexique. Les chèques de voyage devraient être libellés en dollars américains.

Santé

Pour entrer au Mexique, les visiteurs canadiens n'ont à se soumettre à aucune exigence particulière en matière de santé. Toutefois, les personnes qui envisagent de passer un certain temps dans des régions tropicales feraient bien de prendre des mesures préventives contre le paludisme. Par ailleurs, étant donné que la ville de Mexico est située à 2 679 m d'altitude, les personnes souffrant de troubles cardiaques ou respiratoires feraient bien de consulter leur médecin avant le voyage.

Précautions à prendre

Au Mexique, l'eau du robinet est rarement potable. Dans les chambres d'hôtel et les restaurants, on sert généralement de l'eau purifiée ou embouteillée. Il est déconseillé de manger des salades et des légumes crus, sauf dans les meilleurs restaurants. L'altitude élevée de Mexico et la teneur en sels minéraux de l'eau peuvent provoquer la « turista » même chez les visiteurs les plus prudents. Vous pouvez cependant éviter la plupart des problèmes en n'abusant pas de la nourriture ou des boissons au cours des premiers jours de votre voyage.

Vêtements

Les vêtements canadiens de printemps et d'automne conviennent toute l'année au Mexique bien que l'hiver puisse être un peu frais (décembre à février). Il serait donc souhaitable d'emporter un manteau léger pendant cette période. La saison des pluies dure de mai à octobre; il est alors conseillé de se munir d'un imperméable léger ou d'un parapluie. À Mexico, Monterrey et Guadalajara, la tenue de ville est de rigueur, surtout pour les rencontres d'affaires. Dans les autres régions, surtout dans le sud, les chemises sport

mexicaines (guayaberas) sont courantes. Le climat de Monterrey est plus sujet à des extrêmes, soit très chaud en été (30°C-40°C) et froid en hiver.

Heures d'ouverture

Les heures d'ouverture varient considérablement à Mexico; elles ne sont données ici qu'à titre indicatif.

Ambassade du Canada	9 h à 17 h (déjeuner de 13 h à 14 h).
Bureaux des entreprises	9 h à 14 h; les bureaux ouvrent de nouveau à 15 h et ferment à 18 h ou 19 h du lundi au vendredi.
Bureaux gouvernementaux	8 h à 15 h en général, du lundi au vendredi, bien que de nombreux fonctionnaires travaillent jusqu'à 20 h. Les réunions sont parfois prévues en début de soirée.
Banques	9 h à 13 h 30, du lundi au vendredi.
Magasins	10 h à 19 h le lundi, mardi, jeudi et vendredi, et 11 h à 20 h le mercredi et le samedi.

Heure locale

La plus grande partie du Mexique vit à l'Heure normale du Centre, soit un décalage de six heures par rapport à l'heure de Greenwich. Cela signifie que Mexico est en retard d'une heure sur Toronto et Montréal (Heure normale de l'Est) en hiver et de deux heures pendant les mois d'été (Heure avancée de l'Est).

Électricité

L'alimentation en électricité à Mexico est fournie par courant de 60 cycles et 110-125 volts, ce qui permet d'utiliser les appareils nord-américains. Toutefois, pannes de courant et surtension de courte durée sont monnaie courante.

Poids et mesures

Le système métrique est en vigueur dans tout le pays; très peu de Mexicains connaissent le système impérial.

Congés fériés

Il ne faut pas faire coïncider vos visites d'affaires avec les congés fériés car de nombreux Mexicains profitent de ces congés pour prolonger leurs vacances personnelles. Les congés les plus importants sont Noël, le Nouvel An, Pâques, la Fête du travail (1^{er} mai) et le 5 mai. La plupart des Mexicains partent en vacances en août bien que de plus en plus les prennent en juillet.

Voici une liste des congés fériés au Mexique. L'Ambassade du Canada est fermée les journées marquées par un astérisque (*) et observe également les congés canadiens qui figurent entre parenthèses dans cette liste.

Nouvel An*	1 ^{er} janvier
Fête de la Constitution	5 février
Anniversaire de Benito Juárez	21 mars
Jeudi saint*	
Vendredi saint*	
Fête du travail*	1 ^{er} mai
Anniversaire de la bataille de Puebla	5 mai
(Fête du Canada)	1 ^{er} juillet
Fête de l'indépendance*	16 septembre
Fête de Christophe Colomb	12 octobre
(Fête de l'action de grâce)	octobre
Toussaint	1 ^{er} novembre
Fête des morts	2 novembre
Anniversaire de la Révolution*	20 novembre
Fête de Notre-Dame de Guadalupe	12 décembre
Veille de Noël	24 décembre
Jour de Noël*	25 décembre
Lendemain de Noël*	26 décembre

V. L'AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION

Découverte de nouveaux marchés

Non seulement le gouvernement fédéral élabore-t-il des politiques visant à promouvoir les intérêts des exportateurs canadiens, mais il leur offre aussi un vaste éventail de programmes et de services par l'intermédiaire de son réseau international de 127 bureaux de délégués commerciaux et de 12 Centres du commerce international établis dans toutes les régions du Canada, qui regroupent les ressources du Service des délégués commerciaux et des agents d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC). Les gens d'affaires peuvent aussi faire appel au personnel de la direction chargée de l'expansion du commerce dans la région ou le secteur d'activités visés, aux bureaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) à Ottawa.

Les délégués commerciaux peuvent repérer les marchés et les secteurs les plus prometteurs, aider à préparer des visites dans des marchés potentiels, organiser la participation de Canadiens à des foires commerciales à l'étranger et mettre en rapport des exportateurs canadiens avec des acheteurs étrangers qui prévoient se rendre au Canada. En outre, ils favorisent les investissements, les entreprises conjointes et autres ententes stratégiques entre gens d'affaires canadiens et étrangers ainsi que le transfert de technologie vers le Canada.

Pour obtenir de l'aide

Si vous n'avez pas d'expérience en matière d'exportation ou que vous souhaitez obtenir de plus amples renseignements sur les services commerciaux offerts par l'Administration fédérale, la première démarche à entreprendre est de vous adresser au délégué commercial du Centre du commerce international de votre région. On trouvera un de ces centres dans chaque province canadienne (voir page 39).

On peut aussi obtenir des conseils spécialisés par l'entremise du service INFO EXPORT d'AECEC. Pour rejoindre ce ser-

vice, qui est situé à Ottawa, composer le 1-800-267-8376 ou le (613) 944-4000 (d'Ottawa), télécopieur (613) 996-9709.

Le service des délégués commerciaux à l'étranger

Si vous avez repéré un marché intéressant, il serait utile d'entrer en contact avec le délégué commercial en poste à l'Ambassade du Canada dans le pays visé.

Chaque année, les délégués commerciaux à l'étranger répondent à des milliers de demandes provenant de gens d'affaires canadiens à la recherche de marchés étrangers, ou de gens d'affaires étrangers désireux de s'approvisionner en produits ou en services au Canada. Les gens d'affaires étrangers sont dirigés vers les exportateurs canadiens répertoriés dans la base de données du réseau informatisé d'information sur les exportations (WIN Exports) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Si votre entreprise ne figure pas sur cette liste, vous pouvez vous inscrire en communiquant avec le Centre du commerce international de votre région (voir page 39).

Assurances à l'exportation et financement des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société d'État qui offre divers types d'assurance contre les risques liés à la réalisation d'opérations commerciales à l'étranger. Elle offre notamment une assurance générale sur les exportations, une assurance-caution de soumission et une assurance-investissement à l'étranger. Dans certains cas, la SEE peut aussi accorder aux importateurs de produits canadiens des crédits-fournisseurs à des taux d'intérêt concurrentiels à l'échelle internationale.

Foires et missions commerciales

AECEC aide les exportateurs canadiens à participer à des foires ou à des missions commerciales à l'étranger, ou encore à accueillir au Canada des missions de gens d'affaires étrangers. Outre les événements organisés par le Ministère, le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) aide les exportateurs à visiter de nouveaux marchés, à faire venir de nouveaux acheteurs au Canada et à participer à des foires commerciales non commanditées par le gouvernement du Canada. Les gens d'affaires peuvent obtenir des renseignements sur les foires et les missions commerciales relatives aux marchés qui les intéressent en s'adressant au Centre du commerce international de leur région.

Publications

Tous les exportateurs canadiens devraient être abonnés à **CanadExport**, bulletin publié toutes les deux semaines par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Cette publication présente des informations récentes sur tous les services fédéraux en matière d'exportation et les projets d'envergure internationale ainsi que des marchés et des secteurs déterminés. On peut s'abonner à **CanadExport** en composant sans frais le numéro de téléphone 1-800-267-8376 (Ottawa et région : 613-944-4000). Télécopieur : (613) 996-9709.

Études de marché sur le Mexique

Les études de marché suivantes sur le Mexique sont disponibles auprès d'Info Export (BPTÉ). Composer sans frais le 1-800-267-8376 (Ottawa et région : 613-944-4000).
Télécop. : (613) 996-9709.

1. Des articles de sport et des produits de loisir (29LF)
2. Composants électroniques au Mexique (21LF)
3. Documents d'expédition et réglementation douanière — exportations vers le Mexique (28LF)
4. L'eau potable en bouteille (122LF)
5. Équipements de distribution électrique (171LF)
6. Équipements de lutte contre la pollution et de protection de l'environnement (27LF)
7. Équipements de manutention (173LF)
8. Équipements touristiques et de l'équipement d'hôtellerie et de restaurant (31LF)
9. Fabricants d'automobiles et de pièces d'automobiles au Mexique (18LF)
10. Du fer et de l'acier au Mexique (23LF)
11. L'industrie minière au Mexique (25LF)
12. L'industrie pétrolière mexicaine (26LF)
13. L'industrie des matières plastiques au Mexique (50LF)
14. Instruments et équipements de contrôle de procédé industriel (54LF)
15. Des logiciels au Mexique (19LF)
16. Machine-outils et le matériel de métallurgie au Mexique (24LF)
17. Matériel de construction (170LF)
18. Matériel éducatif au Mexique (20LF)
19. Matériel de sécurité (53LF)
20. Matériel, des semences et des produits chimiques utilisés en agriculture (17LF)
21. Matériel de transformation et d'emballage (148LF)
22. Matériel d'exploitation forestière et de façonnage du bois (22LF)
23. Matériel et des systèmes de télécommunications au Mexique (30LF)
24. Meubles domestiques et de bureau (172LF)
25. Les produits carnés et les animaux d'élevage au Mexique (120LF)
26. Le réseau de distribution mexicain des produits de consommation (52LF)
27. Services de transport entre le Canada et le Mexique (49LF)
28. Système de distribution et le marché du poisson et des produits du poisson (121LF)

VI. ADRESSES UTILES

Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles (LGT)

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5547

Télex : 053-3745

Télécopieur : (613) 943-8806

Le Conseil canadien pour les Amériques

145 ouest, rue Richmond

3^e étage

Toronto (Ontario)

Canada

M5H 2L2

Tél. : (416) 367-4313

Télécop. : (416) 367-5460

Cette association privée joue un rôle actif dans la promotion du commerce entre le Canada et l'Amérique latine. Un comité Canada-Mexique a été mis sur pied; il publie un bulletin mensuel appelé **Mexicana**.

Ambassade du Mexique

130, rue Albert

Bureau 1800

Ottawa (Ontario)

K1P 5G4

Tél. : (613) 233-8988

Télécop. : (613) 235-9123

Consulat du Mexique

2000, rue Mansfield

Bureau 1015

Montréal (Québec)

H3A 2Z7

Tél. : (514) 288-2502

Télécop. : (514) 288-8287

Délégation commerciale du Mexique
Étage F, 18^e étage, Allée Farnham
Place Bonaventure 305
Montréal (Québec)
H5A 1B4

Tél. : (514) 393-1758
Télécop. : (514) 393-3340

Consulat du Mexique
60, rue Bloor, Bureau 203
Toronto (Ontario)
M4W 3B8

Tél. : (416) 922-2718
Télécop. : (416) 922-8867

Délégation commerciale du Mexique
Bureau 2712, C.P. 32
Toronto-Dominion Bank Tower, Toronto-Dominion Centre
Toronto (Ontario)
M5K 1A1

Tél. : (416) 867-9292
Télécop. : (416) 867-1847

Consulat du Mexique
1130, West Pender, Bureau 810
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 4A4

Tél. : (604) 684-3547
Télécop. : 684-2485

Délégation commerciale du Mexique
200, Granville, Bureau 1365
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6C 1S4

Tél. : (604) 682-3648
Télécop. : 682-1355

Banques canadiennes aux Mexique

La Banque de Montréal
Horacio 1855 Desp. 301
Loa Morales Polanco
Mexico 11510, D.F.

Tél. : (011-525) 203-8301, 203-8443
Télécop. : (011-525) 203-7963

La Banque de Nouvelle-Écosse
Hamburgo 213, Piso 10
Col Juarez 06600
Mexico, D.F.

Tél. : (011-525) 533-3913
Télécop. : (011-525) 208-7182

La Banque canadienne imperiale de commerce
Campos Eliseos 400-402-A
Polanco

Tél. : (011-525) 540-0277
Télécop. : (011-525) 202-2095

La Banque royale du Canada
Hamburgo 172, Piso 5
Apdo. 6-1020
06600 Mexico, D.F.

Tél. : (011-525) 533-6956, 533-6957, 533-6959
Télécop. : (011-525) 533-6970

Société pour l'expansion des exportations

151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Tél. : (613) 598-2500
Télécop. : (613) 237-2690
Téléx : 053-4136

Agence canadienne de développement international (ACDI)

Direction de la coopération industrielle (SEL)
200, promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4

Tél. : (819) 997-7906
Télécop. : (819) 953-5024
Téléx : 053-4140

Centres du commerce international

Toute personne qui en est à sa première expérience du commerce avec l'étranger ou désire s'informer sur les services que lui offre Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada doit en premier lieu communiquer avec un délégué du Centre du commerce international le plus rapproché, selon la liste qui suit.

Colombie-Britannique

Centre du commerce international
C.P. 11610
900-650 West Georgia Street
Vancouver (C.-B.)
V6B 5H8

TÉL. : (604) 666-0434
TÉLÉCOPIEUR :
(604) 666-8330

Alberta

Centre du commerce international
Bureau 1100
510 - 5th Street S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3S2

TÉL. : (403) 292-6660
TÉLÉCOPIEUR :
(403) 292-4578

Centre du commerce international
Canada Place, Room 540
9700 Jasper Avenue
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3

TÉL. : (403) 495-2944
TÉLÉCOPIEUR :
(403) 495-4507

Saskatchewan

Centre du commerce international
1955, rue Smith, 4^e étage
Regina (Saskatchewan)
S4P 2N8

TÉL. : (306) 780-5020
TÉLÉCOPIEUR :
(306) 780-6679

Centre du commerce international
The S.H. Cohen Building,
Room 401
119 - 4th Avenue South
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 5X2

TÉL. : (306) 975-5315
TÉLÉCOPIEUR :
(306) 975-5334

Manitoba

Centre du commerce international
C.P. 981
330, avenue Portage,
8^e étage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2

TÉL. : (204) 983-4099
TÉLÉCOPIEUR :
(204) 983-2187

Ontario

Centre du commerce
international
Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4^e étage
Toronto (Ontario)
M5J 1A4

TÉL. : (416) 973-5053
TÉLÉCOPIEUR :
(416) 973-8161

Québec

Centre du commerce
international
Tour de la Bourse
800, place Victoria,
bureau 3800
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8

TÉL. : (514) 283-8185
TÉLÉCOPIEUR :
(514) 283-8794

Nouveau-Brunswick

Centre du commerce
international
C.P. 1210
Place Assumption
770, rue Main
Moncton
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9

TÉL. : (506) 851-6452
TÉLÉCOPIEUR :
(506) 851-6429

Nouvelle-Écosse

Centre du commerce
international
C.P. 940, succursale M
1801, rue Hollis
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9

TÉL. : (902) 426-7540
TÉLÉCOPIEUR :
(902) 426-2624

Île-du-Prince-Édouard

Centre du commerce
international
C.P. 1115
Confederation Court Mall
134, rue Kent, bureau 400
Charlottetown (Î.-P.-É.)
C1A 7M8

TÉL. : (902) 566-7400
TÉLÉCOPIEUR :
(902) 566-7450

Terre-Neuve

Centre du commerce
international
C.P. 8950
Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9

TÉL. : (709) 772-5511
TÉLÉCOPIEUR :
(709) 772-2373

On peut aussi obtenir des conseils spécialisés par l'entremise du service INFO EXPORT d'AECEC. Pour rejoindre ce service, qui est situé à Ottawa, composer le 1-800-267-8376 ou le (613) 944-4000 (d'Ottawa), télécopieur (613) 996-9709.

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



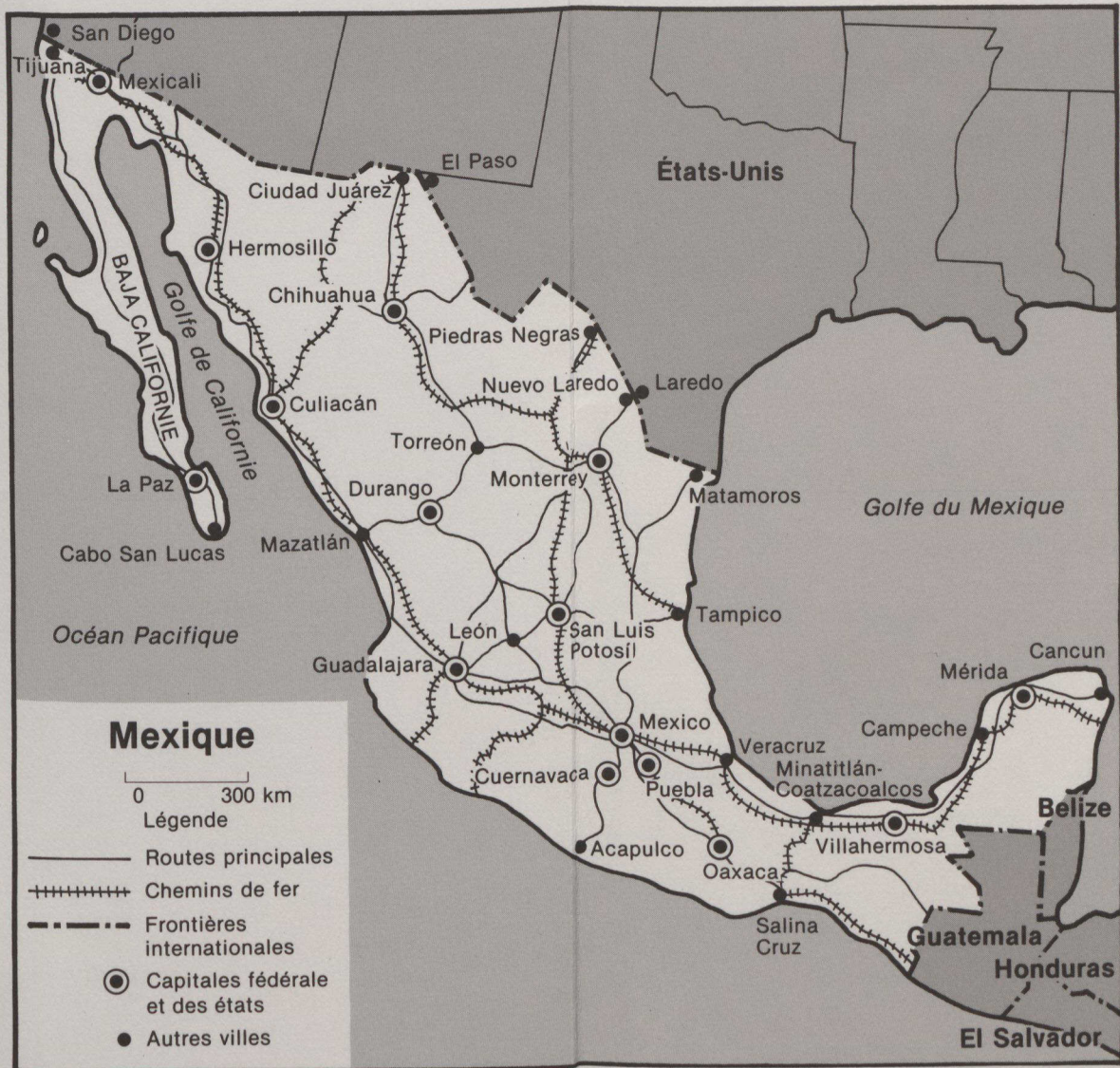
3 5036 20011038 8

Storage

HF 1010 .G85M614 1992 STORAGE

Mexique, guide de l'exportateur
canadien. -- guide de l'exportateur

15234056 15234056





Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada