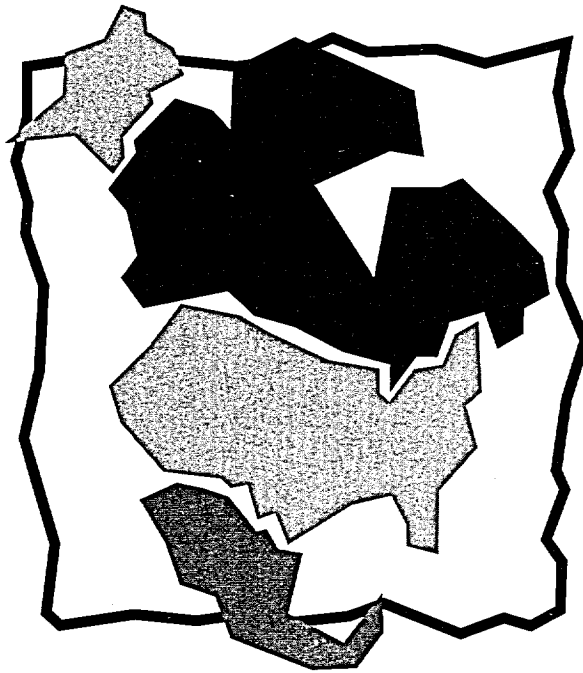


doc
CA1
EA
94W32
FRE

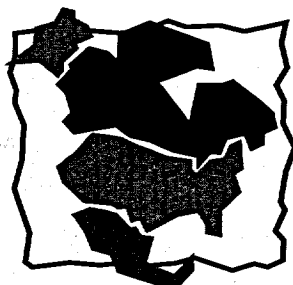


OÙ TROUVER...?

DES SOURCES D'INFORMATION SUR LE MARCHÉ MEXICAIN



NON - CIRCULATING
CONSULTER SUR PLACE



Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

APR 10 1994

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
REVENIR AU BUREAU DU MINISTRE

OÙ TROUVER...?

DES SOURCES D'INFORMATION SUR LE MARCHÉ MEXICAIN



Le guide *Où trouver...? des sources d'information sur le marché mexicain* vous aidera à recueillir des renseignements à jour et précis. Il est conçu pour vous préparer à vous rendre pour la première fois sur le marché mexicain. Si vous donnez suite aux suggestions contenues dans ce guide, vous augmenterez vos chances de faire en sorte que votre première visite porte fruit, de rencontrer les bonnes personnes, d'assister à la meilleure foire commerciale et d'obtenir les renseignements dont vous avez réellement besoin. Si vous êtes déjà actif au Mexique, le présent guide vous aidera également à vous tenir au courant de l'évolution de la situation et à élargir votre réseau de contacts.

La brochure se divise en deux parties : comment recueillir des renseignements sur le Mexique et où les obtenir. La première partie présente une façon simple en deux étapes de procéder à une étude de marché : d'abord rassembler des données générales sur le marché, puis recueillir des renseignements sur des secteurs ou produits particuliers. Dans chaque cas, les organismes clés et les sources d'information importantes sont indiqués. La deuxième partie décrit les ressources en information d'organismes du Canada, du Mexique et d'ailleurs. Le guide présente divers outils et techniques pour vous permettre d'obtenir des renseignements, y compris des méthodes électroniques de collecte de l'information faciles à utiliser et très efficaces.

Le présent guide vous permettra de mieux comprendre la façon de recueillir des renseignements sur le Mexique : les renseignements à obtenir, les organismes à contacter, les endroits où ils se trouvent et la façon de les recueillir. La raison en est évidente : conquérir de nouveaux marchés, accroître votre chiffre d'affaires et augmenter vos bénéfices.

43-2686-197.

Table des matières

COMMENT OBTENIR DES RENSEIGNEMENTS SUR LE MEXIQUE 1



Renseignements généraux sur le marché .. 2



Renseignements sur des secteurs
ou des produits particuliers 4

OÙ OBTENIR DES RENSEIGNEMENTS SUR LE MEXIQUE 7



Organismes à contacter au Canada 8



Organismes à contacter au Mexique 12



Autres organismes à contacter 16



Sources d'information électroniques..... 17



La bibliothèque 18



Répertoire de publications 20



Les rapports du système Fax-Back du Conseil
des investissements du Mexique 21



Les rapports du système Fax-Back
et sur CD-ROM du département
du Commerce des États-Unis 22

Bulletin de commande
de la publication d'InfoEx 25


COMMENT OBTENIR DES RENSEIGNEMENTS SUR LE MEXIQUE



Renseignements généraux sur le marché

Personne ne connaît mieux votre société que vous. Cependant, à titre d'exportateur, vous devrez peut-être réexaminer celle-ci sous un angle différent. Une connaissance précise de votre plan d'entreprise et de vos ressources — du point de vue d'un exportateur — vous permettra de déterminer si le Mexique constitue une solution de rechange pratique. À ce moment-là, vous pourrez commencer à planifier la cueillette de renseignements. Qu'est-ce que je recherche? Qu'est-ce que j'entends en faire? Quand en ai-je besoin?

Après avoir établi un plan d'action, vous êtes prêt à examiner l'environnement commercial du Mexique. Vous devez étudier les pratiques commerciales ainsi que les aspects politiques, économiques et démographiques. Au moment de l'analyse de chacun de ces aspects, concentrez-vous sur les barrières et les débouchés éventuels. Cet examen vous permettra de vous faire une idée du marché avant d'aborder les données plus détaillées sur des secteurs ou produits particuliers.

Le symbole  dans les sections sur les organismes à contacter du présent guide, pages 8 à 15, indique des sources de renseignements généraux sur le marché.

La figure 1 indique les premiers stades de l'étude de marché en signalant certaines des questions plus importantes que vous devrez aborder.

RENSEIGNEMENTS SUR VOTRE SOCIÉTÉ

- Plan d'entreprise
- Expérience en matière d'exportation
- Capacité de production
- Préférence linguistique et culturelle
- Objectifs réalistes
- Engagement

PRIORITÉS EN MATIÈRE D'INFORMATION

- Statistiques sur la taille du marché
- Statistiques sur la part de marché
- Comportement de l'acheteur
- Distributeurs éventuels
- Segments du marché

ENVIRONNEMENT COMMERCIAL

Pratiques commerciales

- Portant sur les obstacles du marché
- Rencontres personnelles
- Engagement
- Questions juridiques

Aspects politiques

- Priorités de l'État
- Élections
- Lois à venir

Aspects économiques

- Disponibilité du capital
- Taux de change
- Taux d'inflation
- Effets de l'ALENA

Aspects démographiques

- Population jeune
- Répartition du revenu
- Urbanisation

Le pouvoir des chiffres

Il arrive souvent qu'on puisse déterminer s'il vaut la peine d'exploiter le marché en consultant les statistiques présentées dans les publications contenant des renseignements généraux sur le marché. Après avoir examiné la publication d'introduction intitulée *Canada-Mexique : Partenariat pour la réussite* obtenue d'InfoEx, du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (voir le bon de commande à la fin du présent guide), un dirigeant a formulé l'observation suivante : «Pour nous, le Mexique était comme des montagnes russes. Nous vendons des appareils vidéo destinés aux professionnels à revenu élevé, si bien que nous étions déçus de constater que le revenu moyen est bas. Une étude plus approfondie a révélé que la répartition des revenus est plus concentrée qu'au Canada. Il existe une importante tranche de

revenu élevé. En outre, environ 50 p. 100 des Mexicains ont moins de 20 ans. Nos espoirs se sont ravivés et nous avons décidé de procéder à une étude par produit plus poussée...»

PIÈGES

De nombreux gestionnaires supposent que la façon la plus efficace d'obtenir des renseignements sur le Mexique consiste à se rendre sur les lieux. En fait, il est possible de recueillir des données *préliminaires* tout aussi facilement au Canada, souvent à un coût inférieur. Il importe tout d'abord de recourir aux services gratuits du système Fax-Back, de lire les publications appropriées et de consulter les organismes bien informés auxquels il est possible d'avoir accès au Canada et dont le nom figure dans le présent guide.

Il faut regarder avec attention les données statistiques sur le Mexique. Les taux d'inflation élevés et les dévaluations de la monnaie, courants dans les années 80, peuvent causer des distorsions dans les données et faire en sorte que des taux de croissance normaux semblent tenir du phénomène. On peut résoudre le problème en convertissant le peso en monnaie stable dans les statistiques.

Des documents périmés brossent souvent un tableau radicalement différent de celui que projettent les données plus à jour. Le Mexique a enregistré des fluctuations économiques extrêmes au cours des 15 dernières années; c'est pourquoi il se peut que le potentiel du marché semble varier considérablement sur une période d'à peine quatre ou cinq ans.

LISTE DE CONTRÔLE

Votre société est-elle prête à prendre un engagement ferme à l'égard du marché mexicain? Vos attentes sont-elles réalistes? Il importe de vous rendre compte que vos ventes n'atteindront peut-être le seuil de rentabilité qu'à moyen terme.

Avez-vous consulté tous les organismes accessibles au Canada avant d'envisager de vous rendre au Mexique? Le présent guide donne la liste des organismes qui peuvent vous faire parvenir des publications présentant des renseignements généraux sur le marché; bon nombre d'entre eux disposent d'un personnel chargé des dossiers concernant le Mexique, qui peut vous prodiguer des conseils et établir les contacts voulus.

Avez-vous consulté les sources d'information électroniques et eu recours au système Fax-Back pour obtenir des renseignements généraux sur le marché?

Avez-vous pris connaissance des séminaires, des conférences, des séances de formation et d'autres possibilités de maillage dont vous pouvez vous prévaloir au Canada? Bon nombre des organismes dont il est fait état dans le présent guide organisent ce genre d'activités.


Avez-vous établi une liste de renseignements précis que vous voulez obtenir? Il pourrait s'agir, par exemple, de données sur la taille du marché, de connaissances sur des segments de marché ou d'une comparaison de l'acheteur canadien et mexicain. Une liste de points précis vous aidera à mieux planifier et organiser votre recherche et, par conséquent, à réduire les coûts.

Dressez la liste des barrières les plus importantes au marketing ou à la vente de votre produit ou service au Mexique. Y a-t-il des barrières culturelles, géographiques ou démographiques? Les barrières économiques, juridiques et réglementaires ont-elles été repérées? Ces barrières peuvent-elles être franchies au moyen des ressources dont vous disposez?

Renseignements sur des secteurs ou des produits particuliers

Après avoir recueilli des renseignements généraux sur le Mexique, vous voudrez sans doute avoir un avant-goût du monde des affaires au Mexique. L'étape suivante consiste à vous concentrer sur les données concernant des secteurs précis. Heureusement, des rapports détaillés sur les produits sont disponibles au Canada. On ne devrait envisager d'effectuer une étude de marché au Mexique qu'après avoir épuisé les ressources qu'offre le Canada sur le plan des services du système Fax-Back, des bases des données et de la banque CD-ROM.

Il importe de repérer les éventuels distributeurs ou partenaires mexicains. Ils peuvent contribuer dans une large mesure à déterminer la stratégie de commercialisation, à recueillir des renseignements et à établir des contacts au Mexique. Une société mexicaine dispose de renseignements sur les tendances et les facteurs importants du marché local. Les études de marché mentionnées dans le présent guide donnent généralement la liste de ces personnes-ressources clés du Mexique.

Le symbole  dans les sections sur les organismes à contacter du présent guide, pages 8 à 15, indique des sources de renseignements sur des secteurs ou des produits particuliers.

La figure 2 illustre comment obtenir des renseignements sur des secteurs précis. La recherche doit porter sur les acheteurs, les concurrents et le produit lui-même. Les réponses à ces questions serviront à terme à établir une stratégie de commercialisation.

«Il était temps de me rendre sur les lieux...»

«Notre analyse des renseignements généraux sur le marché a révélé que le Mexique représentait un potentiel réel pour notre société. J'avais lu les études de marché mises à la disposition du public par notre gouvernement et j'avais eu recours aux services du système Fax-Back du Conseil des investissements du Mexique et du département du Commerce des États-Unis. J'ai décidé qu'il était temps de me rendre sur les lieux». À son arrivée, Mme Lisa Jong, vice-présidente de Sunright Products, a rencontré l'agent de commerce de l'ambassade canadienne chargé de son secteur. «L'agent s'est ajouté à ma liste de personnes-ressources de l'industrie. Il était essentiel de rencontrer en personne les agents mexicains compétents. Je me félicitais d'avoir préparé une liste avant ma visite. La première réunion a été couronnée de succès; le Mexicain a été impressionné

par ma connaissance du marché de son pays et m'a présenté à d'autres personnes clés...»

ÊTES-VOUS PRÊT À ÉTABLIR UNE STRATÉGIE DÉTAILLÉE D'ENTRÉE SUR LE MARCHÉ?

Acheteurs

- Les segments de marché sont-ils semblables?
- Les circuits de distribution sont-ils similaires?
- Le comportement en matière d'achat est-il semblable?
- Comment présenter aux acheteurs des renseignements sur mon produit ou service?

Concurrents

- Y-a-t-il un intervenant dominant?
- Quelle est la base de la concurrence (prix, produit, qualité)?
- Quelle sera la réaction des concurrents à mon arrivée?

Produit ou service

- Est-il nécessaire d'adapter le produit?
- Comment le produit devrait-il être positionné?
- Quel est le prix qui convient?

Distributeur ou partenaire

- Où peut-on en trouver un?
- Quel rôle jouera-t-il?
- Ses renseignements sont-ils précis?

PIÈGES

Les contacts personnels constituent la norme au Mexique, où l'on dépend moins du télécopieur et du téléphone qu'au Canada. Les Mexicains préfèrent les rencontres personnelles. Les enquêtes ou interviews téléphoniques peuvent se solder par des données imprécises.

Il est essentiel de vérifier tous les renseignements obtenus lors des interviews. La majorité des professionnels sont extrêmement utiles; cependant, le manque de données précises entraîne souvent la discussion d'opinions et de croyances personnelles. Ces renseignements ne sont pas toujours précis. Obtenez autant d'opinions que possible.

Il peut être fastidieux d'obtenir des renseignements sur des produits précis. Il importe de s'assurer que les renseignements recueillis auparavant restent valables pendant tout le processus.

LISTE DE CONTRÔLE


Avez-vous obtenu tous les renseignements sur des produits particuliers disponibles au Canada avant d'organiser une visite au Mexique? Les centres du commerce international et le ministère des Affaires étrangères fournissent des rapports sectoriels gratuits au Canada et le Conseil des investissements du Mexique ainsi que le département du Commerce des États-Unis offrent les services d'un système Fax-Back. Les sources d'information électroniques et les publications clés peuvent également être utiles.

Si vous envisagez de vous rendre au Mexique, savez-vous exactement ce que vous désirez accomplir? Avez-vous un plan d'action précis? Vous devriez communiquer avec les organismes mexicains à partir du Canada pour prendre des rendez-vous afin d'éviter les pertes de temps. Communiquez avec votre centre du commerce international local pour obtenir des renseignements sur les foires commerciales et les missions d'exportation.

La rapidité a été d'une importance cruciale...

«Nous avons toujours envisagé de pénétrer le marché du Mexique, mais il semble que nous n'ayons jamais fait un pas dans cette direction. Cette fois-ci, nous devons agir rapidement». Victoria Enterprises a communiqué avec un spécialiste en information pour obtenir de l'aide en matière de recherche électronique de l'information. Le spécialiste a pu identifier les 10 principaux intervenants de l'industrie et fournir des détails sur les lignes de produit, la fixation des prix, les rappels de produits et les ventes à venir. Victoria Enterprises a également demandé des renseignements sur les acquisitions et fusions récentes. Toutes ces données ont été recueillies en moins de 10 jours pour moins de 1 000 dollars. Victoria Enterprises a eu recours à une source d'information électronique pour obtenir exactement ce dont elle avait besoin : des renseignements précis, avec rapidité. C'est pourquoi l'entreprise a pu acheter une société mexicaine capable de fabriquer son produit sur les lieux.

Avez-vous recueilli suffisamment de renseignements pour établir une stratégie de commercialisation? À ce stade-ci, l'exportateur devrait avoir en main des renseignements détaillés sur les stratégies de fixation des prix et de promotion, les circuits de distribution et les partenaires, acheteurs et concurrents éventuels.

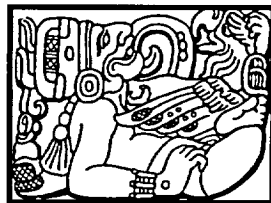
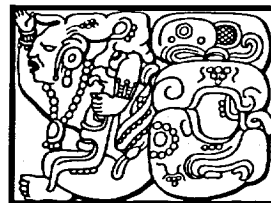


Dressez la liste des meilleurs débouchés pour votre produit ou service au Mexique. Les débouchés se trouvent-ils dans les mêmes créneaux ou segments du marché que ceux que vous exploitez au Canada? Dans l'affirmative, s'agit-il de débouchés à long terme ou à court terme? L'environnement de l'entreprise du Mexique est très dynamique et les débouchés peuvent disparaître rapidement.

Votre société a-t-elle les ressources nécessaires pour appuyer la stratégie de commercialisation que vous envisagez? Si vous ne disposez pas des ressources nécessaires, une stratégie de rechange devrait être envisagée.

Avez-vous vérifié les renseignements que les partenaires et distributeurs éventuels ont fournis? Dans de nombreux cas, les partenaires éventuels peuvent s'engager à fournir «ce qu'il faut» pour conclure un contrat.

OÙ OBTENIR DES RENSEIGNEMENTS SUR LE MEXIQUE



Organismes à contacter au Canada



Agence canadienne de développement international (ACDI)

L'ACDI utilise des incitatifs financiers pour appuyer les initiatives du secteur privé du Canada dans le cadre d'ententes de coopération à long terme avec des entreprises. En outre, l'ACDI joue un rôle dans les études de définition des projets dans les pays en développement, y compris le Mexique.

Personne-ressource : Directeur des programmes, Mexique
Tél. : (819) 997-7905, Télécopieur : (819) 953-5024

Agriculture Canada

Agriculture Canada fournit des renseignements commerciaux et une aide en matière de stratégie aux entreprises de l'industrie agro-alimentaire. Des rapports sur le marché sont disponibles sur demande. Le ministère offre également des programmes de financement pour aider les sociétés à entreprendre des activités de commercialisation à l'étranger.

Personne-ressource : Directeur adjoint, Amériques
Tél. : (613) 993-6671, Télécopieur : 995-0949

Ambassade du Mexique au Canada

L'ambassade peut octroyer une aide générale aux entreprises canadiennes désireuses de faire des affaires au Mexique. Un bureau du Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) a été établi à l'ambassade (voir SECOFI dans la liste des organismes à contacter dans la section sur le Mexique, page 14).

Tél. : (613) 235-7782, Télécopieur : (613) 235-1129

Association des exportateurs canadiens

Les membres de l'Association bénéficient de conseils et d'appui pendant le processus d'exportation. Des séminaires et des ateliers sur l'exportation sont organisés.

Tél. : (613) 238-8888, Télécopieur : (613) 563-9218

Association des manufacturiers canadiens (AMC)

L'AMC distribue des progiciels dans lesquels l'ALENA est indexé selon des termes clés.

Tél. : (416) 798-8000, Télécopieur : (416) 798-8050

Associations sectorielles

De nombreuses associations sectorielles canadiennes ont commandé des études d'impact de l'ALENA. En outre, les répertoires d'associations peuvent indiquer les sociétés qui ont déjà exporté au Mexique ou qui participent à des foires commerciales et des missions.

Bancomext/Délégation commerciale du Mexique

La Délégation commerciale du Mexique, connue sous le nom de Bancomext, fait la promotion du commerce avec le Mexique. Le personnel fournit des renseignements généraux et sur des produits particuliers ainsi que le nom de personnes-ressources; elle met l'accent sur la promotion du développement économique au Mexique. Bancomext met à la disposition du public des études de marché générales ainsi qu'un répertoire des sociétés mexicaines qui s'occupent de commerce extérieur.

Toronto : Tél. : (416) 867-9292
Télécopieur : (416) 867-1847
Montréal : Tél. : (514) 287-1669
Télécopieur : (514) 287-1844
Vancouver : Tél. : (604) 682-3648
Télécopieur : (604) 682-1355

Centres du commerce international

L'exportateur doit d'abord s'adresser aux centres du commerce international du gouvernement fédéral. Le personnel de ceux-ci compte un agent chargé des dossiers concernant le Mexique ou de l'Amérique latine. Ils octroient de l'aide pour faciliter la préparation à l'exportation, les études de marché et la planification du marché. Les centres expliquent également les programmes gouvernementaux et peuvent établir les contacts avec les agents de commerce au Mexique.

Vancouver :	Tél. : (604) 666-0434 Télécopieur : 666-8330
Whitehorse :	Tél. : (403) 667-3925 Télécopieur : 668-5003
Edmonton (y compris Yellowknife) :	Tél. : (403) 495-2944 Télécopieur : 495-4507
Calgary :	Tél. : (403) 292-6660 Télécopieur : 292-4578
Saskatoon :	Tél. : (306) 975-5315 Télécopieur : 975-5334
Regina :	Tél. : (306) 780-6325 Télécopieur : 780-6679
Winnipeg :	Tél. : (204) 983-8036 Télécopieur : 983-2187
Toronto :	Tél. : (416) 973-5053 Télécopieur : 973-8714
Montréal :	Tél. : (514) 283-8185 Télécopieur : 283-8794
Moncton :	Tél. : (506) 857-4782 Télécopieur : 851-6452
Charlottetown :	Tél. : (902) 566-7400 Télécopieur : 566-7450
Halifax :	Tél. : (902) 426-7540 Télécopieur : 426-2624
St. John's :	Tél. : (709) 772-5511 Télécopieur : 772-5093 ou 772-2373

Chambre de commerce du Canada

La Chambre contribue aux procédures de documentation aux fins de l'exportation. Il existe un programme pour relier les sociétés canadiennes aux acheteurs étrangers. La Chambre offre également des carnets A.T.A. pour l'importation temporaire de produits dans un pays tiers.

Tél. : (613) 238-4000, Télécopieur : (613) 238-7643

Le Conference Board du Canada

Le Conference Board du Canada produit diverses publications sur les conditions économiques au Mexique. Des comparaisons de secteurs économiques canadiens et mexicains sont publiées tous les trimestres.

Tél. : (613) 526-3280, Télécopieur : (613) 526-4857

Conseil canadien pour les Amériques

Le Conseil est un organisme du secteur privé qui offre des services de maillage à ses membres. Des conférences, des déjeuners-causeries et des séminaires sont organisés. Un programme mensuel sur le Mexique a été établi. Le Conseil a des activités à Vancouver, Calgary, Edmonton, Toronto, Montréal, Ottawa et Halifax.

Personne-ressource : Président ou adjoint au président
Tél. : (416) 367-4313, Télécopieur : (416) 367-5460

Corporation commerciale canadienne (CCC)

La CCC est une société d'État qui aide les entreprises canadiennes à vendre des produits ou services à des gouvernements étrangers. À titre d'entrepreneur principal, la CCC peut fournir au client étranger une garantie d'exécution du marché.

Personne-ressource : Relations externes
Tél. : (613) 996-0034, Télécopieur : (613) 992-2134


 **Courtiers en douane et transitaires**

Les courtiers en douane et transitaires constituent de bonnes sources d'information sur les procédures d'expédition, le dédouanement et la documentation requise. Consultez les pages jaunes de votre annuaire téléphonique pour en obtenir la liste.

 **Industrie Canada**

Industrie Canada a pour mandat d'accroître la compétitivité de l'industrie canadienne. Des agents de commerce peuvent aider à la commercialisation à l'étranger des produits et services du Canada. Divers renseignements et programmes sur des secteurs précis sont offerts. Consultez les pages bleues de votre annuaire téléphonique pour repérer le bureau le plus proche ou communiquez avec l'administration centrale à Ottawa au numéro :

Tél. : (613) 954-2788, Télécopieur : (613) 954-1894

 **Institutions financières**

La plupart des banques et des grandes sociétés de services financiers ont des divisions du commerce international au Canada et bon nombre ont un représentant régional au Mexique. Un grand nombre publient également des documents utiles sur les activités commerciales au Mexique et le financement du commerce.

 **Investissement Canada**

Investissement Canada aide les sociétés canadiennes désireuses de former une coentreprise à établir une alliance stratégique ou à trouver des partenaires pour investir. Il fournit des renseignements sur les enjeux et les tendances en matière d'investissement et s'emploie à repérer les possibilités d'appariements entre entreprises.

Organisme-ressource : Division du développement de l'investissement

Tél. : (613) 995-0465, Télécopieur : (613) 996-2515


 **Laurier Trade Development Centre**

Le Centre octroie de l'aide comme des services d'études de marché et de planification, des cours, des publications et des logiciels. Il tient une bibliothèque d'ouvrages du Mexique, y compris des périodiques, des études de marché et des sources d'information électroniques.

Organisme-ressource : Wilfrid Laurier University

Tél. : (519) 884-1970, poste 6909

Télécopieur : (519) 884-8849


 **Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada (MAECI)**

La Direction du commerce en Amérique latine et aux Antilles d'AECIC fournit aux sociétés des renseignements généraux et sur des secteurs précis, par exemple, des données économiques, des renseignements détaillés sur les foires commerciales à venir, des renseignements commerciaux, les répercussions de l'ALENA et des renseignements sur les programmes d'exportation. Pour obtenir des publications ou d'autres renseignements, utilisez le bon de commande d'InfoEx d'Affaires étrangères à la fin du présent guide.



Pour obtenir des conseils, composez les numéros suivants :
Tél. : (613) 996-5546, Télécopieur : (613) 943-8806

La bibliothèque d'MAECI tient une collection de documents sur les affaires internationales, de statistiques et de sources d'information électroniques. La bibliothèque est ouverte au public.

Tél. : (613) 992-6150, Télécopieur : (613) 944-0222


 **Ministères provinciaux de la promotion du commerce**

La plupart des provinces ont un ministère chargé de la promotion du commerce extérieur. Celui-ci peut fournir des publications d'introduction, des renseignements sur les marchés et de l'aide en matière de maillage. Bon nombre de ces ministères ont des programmes d'étude de marché et d'aide à l'exportation. Consultez les pages bleues de votre annuaire téléphonique pour obtenir le numéro de votre ministère.


 **Sociétés de comptables, de consultants
et d'avocats**


Les sociétés ayant des activités internationales publient des bulletins et des guides sur le Mexique qui portent sur des questions fiscales et juridiques, la réglementation des investissements, les marchés financiers, les tendances économiques et les aspects des activités commerciales au Mexique. Bon nombre d'entre elles ont des bureaux de représentation au Mexique, sont associées à des sociétés mexicaines et offrent des services de recherche pour des secteurs précis. Comme elles font partie d'associations et d'organisations du Mexique, ces sociétés constituent un réseau avec l'exportateur.

Tél. : (613) 238-4000, poste 243, Télécopieur : 238-7643

 **Société pour l'expansion des exportations**

La SEE fournit des fonds ou une assurance à l'exportation aux sociétés canadiennes au Mexique. Des prêts et des garanties d'emprunts, des marges de crédit, des crédits spéciaux et une assurance sont également offerts.

Tél. : (613) 598-2500, Télécopieur : (613) 237-2690

 **Statistique Canada**

La Division des services-clients analyse les statistiques sur les importations et les exportations présentées sous diverses formes. Les Services de la bibliothèque permettent d'avoir accès à des documents sur les autres pays, y compris le Mexique. Il est possible d'obtenir un prêt interbibliothèques pour consulter des documents.

Personne-ressource : Chef, Division des services-clients, Division du commerce international
Tél. : (613) 951-9797, Télécopieur : (613) 951-0117

Personne-ressource : Directeur, Services de la bibliothèque
Tél. : (613) 951-8218, Télécopieur : (613) 951-0939

 **Universités**

Les installations des bibliothèques, les sources d'information électroniques (CD-ROM et base de donnée), les services de consultation et le personnel spécialisé peuvent fournir des renseignements utiles à l'exportateur. Consultez les universités au sujet des programmes et des installations ou communiquez avec le Forum entreprises-universités.

Tél. : (514) 876-1356

Organismes à contacter au Mexique



Dans la mesure du possible, les numéros de téléphone des organismes à contacter ont été inclus. Pour appeler au Mexique, il faut signaler l'indicatif international (011), l'indicatif du pays (52), l'indicatif régional approprié et le numéro. La plupart des numéros qui suivent se trouvent à Mexico, indicatif régional (5), comme il est indiqué.

Ambassade du Canada

La Section commerciale de l'ambassade du Canada fournit des renseignements commerciaux aux entreprises canadiennes. Les délégués commerciaux aident à constituer des réseaux, à trouver des distributeurs et des partenaires et à faire de la promotion. L'ambassade tient une bibliothèque de périodiques, de rapports sur le marché et de répertoires. En outre, un bureau du commerce a été inauguré récemment à Monterrey.

Tél. : (5) 724-7900, Télécopieur : (5) 724-7982

American Chamber of Commerce

La Chambre accueille les sociétés canadiennes désireuses d'en faire partie moyennant le versement d'un droit annuel de 440 dollars américains. Les avantages des membres comprennent le répertoire de tous les membres ayant des activités au Mexique, l'abonnement à la publication mensuelle *Business Mexico* ainsi que des services de consultation et de maillage. La Chambre vend aux membres et aux non-membres une série d'ouvrages, dont *How to Sell Your Product in Mexico* et *Location and Logistics in Mexico*.

Organisme-ressource : Département du Commerce et de l'Investissement

Tél. : (5) 724-3800 ou 703-3908

Télécopieur : (5) 703-2911

Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana

L'Association aide les membres en ce qui concerne les questions d'importation et d'exportation. Le personnel octroie une aide en matière de licence, de filtrage des représentants, de statistiques et de séminaires de formation. Des études sectorielles sont effectuées contre versement d'un droit.

Personne-ressource : Sous-directeur

Tél. : (5) 564-9379 ou 584-9522

Télécopieur : (5) 584-5317

Associations sectorielles du Mexique

Toutes les sociétés mexicaines doivent faire partie d'une association industrielle. Les associations produisent habituellement un répertoire de leurs membres et peuvent commander des études sectorielles. Il est possible d'obtenir auprès des bureaux de Bancomext une liste complète des associations industrielles.

Au Mexique, communiquez avec Unidad de Recursos Informativos

Tél. : (5) 227-9900, postes 3007/3009,

Télécopieur (5) 227-9070

Au Canada :

Toronto : Tél. : (416) 867-9292

Télécopieur : (416) 867-1847

Montréal : Tél. : (514) 287-1669

Télécopieur : (514) 287-1844

Vancouver : Tél. : (604) 682-3648

Télécopieur : (604) 682-1355


Banques

De nombreuses banques du Mexique produisent des études sectorielles. Certaines ont des bureaux au Canada. Les banques canadiennes ayant des bureaux de représentation au Mexique constituent des réseaux étroits avec leurs homologues.


 **Bibliothèque de Bancomext**


Environ 50 p. 100 de tous les renseignements de la bibliothèque sont en anglais. La vaste collection d'études sectorielles (en espagnol seulement) est extrêmement utile. La bibliothèque possède également une copie à jour de la United States Trade Data Bank.

Organisme-ressource : Unidad de Recursos Informativos
Tél. : (5) 227-9000, postes 3007/3009
Télécopieur : (5) 227-9070

 **Bibliothèque des Nations Unies**


Soixante-dix pour cent de tous les renseignements qui se trouvent dans la bibliothèque des Nations Unies au Mexique sont disponibles en anglais. Il existe divers périodiques et journaux ainsi qu'un nombre important de rapports sectoriels.

Organisme-ressource : Bureau d'information
Tél. : (5) 250-1555

 **Bolsa Mexicana de Valores**

La Bourse du Mexique exploite plusieurs bases de données sur les sociétés mexicaines. Elle publie également divers rapports, études sectorielles, analyses financières et rapports sur les marchés de capitaux.

Personne-ressource : Directeur adjoint,
Affaires internationales
Tél. : (5) 726-6600, Télécopieur : (5) 705-4978

 **Cámara Nacional de Comercio (CANACO)**

La Chambre nationale de commerce rédige des profils de marché en anglais moyennant le versement d'honoraires. Elle offre aux utilisateurs plusieurs bases de données statistiques sur les importations et les exportations. Elle organise aussi des foires commerciales et des événements pour la constitution de réseaux.

Organisme-ressource : Promoción al Comercio Exterior
Tél. : (5) 566-7747 ou (5) 592-2782, postes
1386/1387/1388, Télécopieur : (5) 592-3571

 **CANACINTRA**


CANACINTRA est une chambre de commerce du secteur privé qui publie une gamme de rapports et d'études liés au commerce. La chambre apporte une aide aux membres concernant les questions de fiscalité, de droit et de travail. Les Canadiens peuvent demander de l'aide pour trouver un partenaire ou un fournisseur et se conformer aux exigences de la loi.

Personne-ressource : Director Adjunto Operativo
Tél. : (5) 611-2987, (5) 611-1070, ou (5) 563-3400
Télécopieur : (5) 598-6988

 **CEMAI**

Le CEMAI est le Conseil des entreprises mexicaines pour les affaires internationales. Tous les services sont gratuits, y compris l'aide en matière de maillage, la recherche d'un partenaire et les renseignements généraux. Le CEMAI a établi des rapports étroits avec le Conseil canadien pour les Amériques.

Personne-ressource : Directeur de la coordination,
Amérique du Nord
Tél. : (5) 250-7033, Télécopieur : (5) 531-1590

 **Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP)**


Ce centre de recherche se concentre sur les questions de macro-économie. Des services d'étude de marché sont offerts aux membres et aux non-membres. Une bibliothèque est ouverte au public et diverses publications sont produites.

Personne-ressource : Directeur de la promotion
Tél. : (5) 545-1122 ou (5) 250-6977, postes 4988/4892
Télécopieur : (5) 250-6995


 **Chambre de commerce du Canada, Mexique**

La Chambre encourage les rapports entre les sociétés canadiennes et mexicaines. Les activités comprennent l'organisation de déjeuners à des fins de maillage, la prise de rendez-vous et des séminaires. Elle tient aussi un répertoire des membres.

Tél. : (5) 525-0961 ou (5) 525-0541
Télécopieur : (5) 729-9903

 **Conseil des investissements du Mexique (CIM)**

Le CIM aide les sociétés à investir directement au Mexique. Il publie des données économiques, statistiques, régionales et démographiques. Il offre des services de recherche de partenaire et de maillage. Il est possible d'obtenir des publications détaillées sur des secteurs précis en recourant au service gratuit d'un système Fax-Back décrit en détail à la page 20 du présent guide.

Tél. : (5) 328-9929
Télécopieur : (5) 202-7925

 **IBCON**


IBCON offre des répertoires exhaustifs des sociétés, y compris celles du gouvernement, des acheteurs importants et des centres d'information.

Tél. : (5) 255-4577

 **INFOTEC**

Infotec offre des services d'étude de marché et de consultation. La bibliothèque est ouverte au public moyennant le paiement d'un droit. Un grand nombre de volumes sont en anglais.

Personne-ressource : Directeur des affaires internationales
Tél. : (5) 606-0011 ou (5) 606-1620
Télécopieur : (5) 606-0386

 **Maison du Québec
(Délégation générale du Québec)**

Le Québec est la seule province canadienne qui a un bureau de représentation au Mexique. Il offre une aide en matière de maillage aux entreprises du Québec ou du Canada dont les activités au Mexique apporteront un avantage pour le Québec. Tous les services sont gratuits.

Personne-ressource : Conseiller économique
Tél. : (5) 250-8222 ou (5) 250-8208
Télécopieur : (5) 254-4282

 **Ministères du gouvernement mexicain**

Chaque ministère doit préparer un résumé annuel des activités qui comprend souvent des statistiques utiles. Les services de relations publiques ou de communication peuvent être utiles pour obtenir des plans, rapports ou études récents. Nombre de ministères tiennent des bibliothèques spécialisées. Voir le SECOFI dans la présente section pour avoir accès à un premier point de contact.

 **Nacional Financiera (NAFINSA)**

NAFINSA offre des programmes de soutien financier aux petites et moyennes entreprises mexicaines. L'organisme peut octroyer des crédits aux importateurs mexicains ou financer un investissement direct du Canada au Mexique. NAFINSA exploite également un « tableau d'affichage » pour relier des sociétés étrangères et mexicaines.

Personne-ressource : Subgerente de Promoción de Proyectos de Coinversión
Tél. : (5) 325-6694 ou (5) 325-6695
Télécopieur : (5) 325-6009



**Secretaría de Comercio y Fomento
Industrial (SECOFI)**

Le SECOFI est un ministère de l'industrie et du commerce du gouvernement fédéral. Il peut aider les entreprises canadiennes à constituer des réseaux et à établir des contacts au Mexique et leur fournir des renseignements sur des industries particulières, en mettant l'accent sur la promotion du développement économique au Mexique. La Direction de la promotion extérieure tient une base de données.

Personne-ressource : Directeur général
Dirección General de Promoción Externa
Tél. : (5) 683-7055 ou (5) 683-4035
Télécopieur : (5) 683-3344

Autres organismes à contacter



Banque interaméricaine (BIA) et Banque mondiale

Les deux banques contribuent au financement de projets de développement au Mexique. Les projets prévus des banques peuvent donner une idée des débouchés qui s'offrent aux sociétés canadiennes. Les demandes de renseignements doivent être adressées à l'ambassade du Canada à Washington, qui est chargée de la liaison avec les banques.

Organisme-ressource : Bureau du conseiller commercial pour la liaison

Activités financières et internationales

Ambassade du Canada, Washington

Tél. : (202) 682-7788

Les deux banques effectuent des études poussées. On peut se procurer des catalogues de publications auprès des organismes suivants :

Organisme-ressource : Bureau de publication (BIA)

Tél. : (202) 682-7788

Organisme-ressource : Éditions Renouf
(Banque mondiale)

Tél. : (613) 741-4333

Département du Commerce des États-Unis (DOC)

Le DOC publie une collection exhaustive de rapports sur le Mexique. Il est possible d'avoir accès à des documents généraux au moyen du service gratuit d'un système Fax-Back et à plus de 60 publications sur des secteurs particuliers à l'aide de la banque de données CD-ROM intitulée «United States Trade Data Bank». Consultez la section sur le DOC à la page 21 du présent guide pour obtenir plus de renseignements.

Tél. : (202) 482-2332

Système Fax-Back : (202) 482-4464

Economist Intelligence Unit (EIU)

EIU publie des prévisions économiques et politiques. En outre, l'organisme fait des études de produits. Une grande variété d'études économiques et de manuels pratiques sont aussi publiés.

Personne-ressource : Directeur des services à la clientèle

Tél. : (212) 460-0617 ou

(800) 938-4685 (à l'extérieur de New York)

Sources d'information électroniques



Les sources d'information électroniques revêtent deux formes : les bases de données en direct et les disques optiques compacts (CD-ROM). Elles permettent d'avoir accès à une quantité considérable de données à jour et extrêmement détaillées sur le Mexique. Elles sont également très souples et les recherches peuvent être adaptées pour répondre à des spécifications précises. Les données varient selon la source, mais peuvent comprendre des renseignements commerciaux, des répertoires de sociétés, des revues de l'industrie, des rapports annuels et des statistiques financières. Vous pouvez avoir accès aux sources d'information électroniques en communiquant avec les organismes ci-dessous. Les coûts varient normalement entre 40 et 250 dollars par heure d'utilisation. Ces « serveurs de données » gèrent une gamme de bases de données et de disques CD-ROM, qui se chiffrent par milliers. Les grandes bibliothèques, les universités locales et de nombreux ministères ont également accès aux sources d'information électroniques et assurent souvent des services de recherche.

Dialog by Micromedia	Infomart Online.
Tél. : (416) 362-5211	Tél. : (416) 445-6641
Infoglobe	Reuters Canada Ltd.
Tél. : (416) 585-5250	Tél. : (416) 941-8000

Certaines sources, dont le contenu sur le Mexique est important et dont la plupart sont disponibles sur base de données et CD-ROM, figurent ci-dessous.

United States Trade Data Bank

Collection de rapports sur les produits par pays pour la plupart des pays du monde. Pour plus de détails, voir à la page 21.

Sourcemex

Index d'information sur les conditions économiques au Mexique, mis à jour tous les 15 jours.

Chronicle of Latin American Affairs

Collection de documents portant sur l'Amérique latine et les Antilles.

Info South

Base de données sur les questions économiques, politiques et sociales en Amérique latine.

EIU : Business International

Données détaillées sur 57 pays du monde.

PTS Prompt

Index mondial de produits, du commerce extérieur et de données commerciales sur les principales industries.

El Nuevo Herald

Listes complètes des articles (en espagnol) du journal de Miami qui publie des nouvelles internationales.

Corporate Affiliations

Index des liens entre sociétés et des profils de 100 000 sociétés du monde entier.

Dun & Bradstreet International

Index sommaire des grandes sociétés à l'extérieur du Canada et des États-Unis.

ABI/INFORM

Index des principaux magazines d'affaires et de gestion du monde.

La bibliothèque



Il est important d'avoir une bonne connaissance du Mexique avant de prendre des décisions. Ci-après figure une liste d'ouvrages suggérés, classée par sujet, qui fournira à l'exportateur des renseignements préliminaires. Consultez également les sections suivantes du présent guide : les rapports du système Fax-Back du Conseil des investissements du Mexique (page 20), les rapports du système Fax-Back et sur CD-ROM du département du Commerce des États-Unis (page 21) et le bon de commande d'InfoEx d'Affaires étrangères (dernière page).

APERÇU

- 1 InfoEx distribue la publication *Canada-Mexique : Partenariat pour la réussite*, introduction à l'environnement commercial du Mexique. Utilisez le bon de commande à la fin du présent guide.
- 2 Le Laurier Trade Development Centre publie *Mexico : A Primer for Canadian Business*, qui présente des renseignements sur la situation économique, politique et démographique ainsi que sur l'environnement de l'entreprise.
Tél. : (519) 884-1970, poste 6909.
- 3 CANACO produit un ouvrage de statistiques sur le Mexique portant sur l'éducation, l'industrie, les questions sociales et démographiques, entre autres. L'ouvrage s'intitule *Abstract of Statistics and Data on Mexico*.
Tél. : (5) 566-7747 ou (5) 592-2782, postes 1386/1387/1388.
- 4 Banamex distribue un aperçu intitulé *Mexico : A New World for Business*, qui porte sur les tendances et politiques économiques, la taille du marché et les débouchés.
Tél. : (416) 368-1399
- 5 *Mexico : A Canadian Perspective*, produit par Scotia McLeod, est une revue de l'économie mexicaine.
Tél. : (416) 863-7411

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

- 1 Le libre-échange entre le Mexique, le Canada et les États-Unis : *Le contexte et les enjeux* est publié par Statistique Canada.
Tél. : (613) 951-9797 ou (613) 951-8218
- 2 L'Université de l'Alberta publie NAFTA : *Strategic Opportunities for Western Canada*, guide de 100 pages sur l'accord commercial.
Tél. : (403) 492-3111
- 3 InfoEx offre des guides sur les répercussions par secteur et province de l'ALENA. Utilisez le bon de commande à la fin du présent guide.

RENSEIGNEMENTS JURIDIQUES ET FISCAUX

- 1 Les sociétés de comptables internationales produisent toutes des guides sur le Mexique. Chaque publication porte sur les investissements étrangers, les entités juridiques, le droit fiscal et les questions du travail. Communiquez avec votre bureau local d'une société de comptables internationale pour en obtenir un exemplaire.
- 2 Baker & McKenzie Abogados produit un rapport intitulé *Legal Aspects of Doing Business in Mexico*, document sommaire à l'intention des gens d'affaires. Le numéro de téléphone de la société de Ciudad Juarez (Mexique) est 011 52 (16) 185040.
- 3 Bryan, Gonzalez Vargas y Gonzalez Baz publie une grande variété de rapports juridiques, y compris *Foreign Investment in Mexico : A Summary of Laws and Regulations*.
Tél. : (5) 202-0096
- 4 CANACO produit *Legal Framework for Direct Foreign Investment in Mexico*, guide de l'investissement au Mexique.
Tél. : (5) 566-7747 ou (5) 592-2782, postes 1386/1387/1388.



RENSEIGNEMENTS FINANCIERS

- 1** Mexico's *Financial and Stock Markets* est le résumé hebdomadaire de Banamex sur l'activité financière au Mexique.
Tél. : (416) 368-1399.
- 2** Scotia McLeod produit *Mexican Update* — *Peso Problems?* qui analyse le peso et la réglementation qui le régit.
Tél. : (416) 863-7411.
- 3** Serfin Financial publie *Global Investor Guide to Investment in Mexico*. Ce guide explique les marchés financiers au Mexique.
Tél. : (416) 360-8900.
- 4** Bolsa de Valores distribue *How to Invest in Mexico : A Guide to the Securities Market*, qui présente une introduction au système financier du Mexique.
Tél. : (5) 726-6600.

Répertoire de publications



Les périodiques sont un excellent moyen de se tenir au courant de l'évolution des affaires au Mexique. Tous les périodiques de la liste qui suit présentent des renseignements intéressants sur la situation générale ainsi que des secteurs et des sociétés en particulier au Mexique.

1 *Business Mexico*

Magazine portant sur diverses questions relatives aux affaires. Publié mensuellement par la Chambre de commerce américaine.
Tél. : (5) 724-3800.

2 *The News*

Journal quotidien portant sur les actualités, axé particulièrement sur le Mexique.
Tél. : (5) 521-0062.

3 *Twin Plant News*

Magazine indépendant portant sur l'industrie des maquiladoras au Mexique. Publie souvent des articles sur des secteurs particuliers.
Tél. : (915) 532-1567.

4 *US - Mexico Free Trade Reporter*

Magazine mensuel indépendant qui publie des articles sur des secteurs particuliers de l'économie mexicaine.
Tél. : (508) 287-0301.

5 *Voices of Mexico*

Magazine d'intérêt général portant sur les affaires et les questions politiques et sociales au Mexique. Publié tous les trimestres par l'Université nationale du Mexique (UNAM).
Tél. : (5) 659-2349.

6 *Entorno Canada - Mexico*

Comparaison trimestrielle par le CEESP et le Conference Board de certains secteurs ou enjeux au Canada et au Mexique.
Tél. : (5) 545-1122.

7 *ADCEBRA*

Magazine mensuel indépendant portant sur le marketing, les relations publiques et les communications au Mexique. Paraît en espagnol seulement, avec un supplément en anglais.
Tél. : (5) 531-2528 ou (5) 203-0966.

8 *Expansión*

Magazine indépendant qui porte sur la manière de faire des affaires au Mexique. Publie souvent des profils de sociétés et des statistiques sur le marché. Paraît en espagnol seulement.
Tél. : (5) 525-3589 ou (5) 208-9609.

9 *Guia de Concursos y Licitaciones del Sector Público*

Guide hebdomadaire à l'intention des soumissionnaires des appels d'offres du secteur public. Paraît en espagnol seulement.
Tél. : (5) 598-8922 ou (5) 598-8367.

10 *El Financiero Internacional*

Excellent magazine portant sur les enjeux commerciaux, financiers et politiques au Mexique. Les abonnements peuvent être souscrits à Los Angeles.
Tél. : (213) 747-7547.

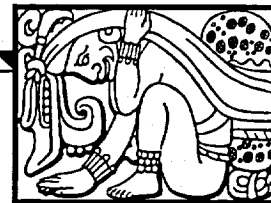
11 *El Inversionista*

Publication bimensuelle portant sur les enjeux commerciaux au Mexique. Produite par Excelsior.
Tél. : (5) 534-9297.

12 *MexiCanada : The Bulletin*

Bulletin mensuel qui porte sur les débouchés au Mexique et la conjoncture actuelle, du point de vue du Canada. Produit par le Conseil canadien pour les Amériques.
Tél. : (416) 367-4313.

Les rapports du système Fax-Back du Conseil des investissements du Mexique



SYSTÈME FAX-BACK (602) 930-4802

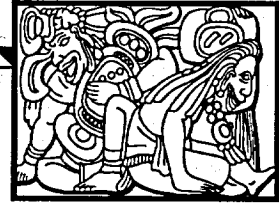
Le système Fax-Back du Conseil des investissements du Mexique est un excellent moyen d'obtenir des renseignements sur des secteurs particuliers, à un faible coût. On peut avoir accès au système en composant le numéro (602) 930-4802. Après que vous aurez composé le numéro, le système vous demandera votre numéro de télécopieur et le code du ou des rapports que vous désirez. Les utilisateurs qui ont recours au service pour la première fois peuvent avoir accès à un «menu des rapports» énumérant tous les noms des rapports et leurs codes. Les rapports sont généralement obtenus en moins de 30 minutes.

- Atlas : un aperçu régional
- Entreprendre des activités au Mexique
- L'aquaculture au Mexique
- L'industrie de l'électronique au Mexique
- L'industrie des biens de production au Mexique
- L'industrie des télécommunications au Mexique
- L'industrie pétrochimique au Mexique

- L'industrie textile au Mexique
- La propriété intellectuelle
- La qualité totale au Mexique : exemples typiques de réussites
- Le Mexique : aperçu de l'économie et des affaires
- Le régime fiscal
- Le secteur bancaire et financier au Mexique
- Les industries de l'automobile et des pièces d'automobiles au Mexique
- Les marchés monétaire et financier au Mexique
- Les personnes-ressources en matière d'investissements
- Les sociétés agro-alimentaires au Mexique : exemples typiques de réussites
- Relever le défi de l'environnement : exemples typiques de réussites

En plus des rapports de la liste ci-dessus, une série de rapports régionaux et démographiques sont disponibles. Les rapports impossibles à obtenir par télécopieur sont distribués par le bureau du Conseil des investissements du Mexique, situé à Mexico. Tél. : (5) 328-9929.

Les rapports du système Fax-Back et sur CD-ROM du département du Commerce des États-Unis



SYSTÈME FAX-BACK : (202) 482-4464

Le département du Commerce des États-Unis est chargé de gérer un système Fax-Back et de produire la United States Trade Data Bank, sur CD-ROM.

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX SUR LE MARCHÉ

Il est possible d'avoir accès au système Fax-Back en composant le numéro (202) 482-4464. Après que vous aurez composé le numéro, le système vous demandera votre numéro de télécopieur et le code du ou des rapports que vous désirez. Les utilisateurs qui ont recours au service pour la première fois peuvent avoir accès à un « menu des rapports » énumérant tous les noms des rapports et leurs codes. Les rapports sont généralement obtenus en moins de 30 minutes. Le système Fax-Back ne fournit pas de rapports sur des secteurs précis. Cependant, une grande variété d'études sur des questions générales, des enjeux et sur l'ALENA sont disponibles. En outre, le système tient les utilisateurs au courant des conférences, des foires commerciales et des événements liés au maillage.

RENSEIGNEMENTS SUR DES SECTEURS PARTICULIERS

La United States Trade Data Bank, sur CD-ROM, est une excellente source de renseignements sur des secteurs particuliers. On peut avoir accès au CD-ROM en composant le numéro (202) 482-2332. Il fournit les rapports suivants portant sur le marché mexicain :

- Articles de ménage de consommation
- Articles textiles
- Biens de consommation électroniques
- Chaussures et cuir
- Composantes, produits et appareils d'essai électroniques
- Conception d'installations industrielles, ingénierie, équipement et services d'entretien
- Contrôle des procédés industriels
- Équipement d'imprimerie et d'arts graphiques
- Équipement de conditionnement de l'air
- Équipement de contrôle de la qualité
- Équipement de production et de distribution d'électricité
- Équipement de protection et de sécurité
- Équipement de radiodiffusion, de télédiffusion et de cinématographie
- Équipement de transformation de la viande et du poisson
- Équipement de transmission de données
- Équipement et fournitures d'hôtel et de restaurant
- Équipement et instruments de haute technologie
- Équipement et systèmes de traitement des déchets
- Exportations des États-Unis vers le Mexique par État
- Fer et acier
- Ferme-portes et charnières à ressort
- Filaments artificiels
- Industrie de fabrication de produits chimiques
- Installations d'abonnés des télécommunications
- Instruments de laboratoire clinique
- Instruments et équipement
- Instruments, fournitures et matériel médicaux
- Lieux de villégiature
- Logement, construction et services
- Logiciel CAO et FAO
- Logiciel d'applications de gestion
- Lutte contre la pollution, équipement et instruments
- Machines de transformation des fruits et légumes
- Machines, équipement et accessoires agricoles
- Machines et équipement d'exploitation minière
- Machines et équipement de transformation et de conditionnement des aliments
- Machines et équipement des champs pétrolifères et gaziers
- Machines-outils
- Machines-outils à commande numérique
- Machines-outils et équipement de travail des métaux
- Machines-outils pour le travail du métal
- Matériel de biotechnologie
- Matériel de salle d'opération
- Matériel de sports
- Matériel électrique de secours
- Matériel et fourniture de pêche
- Matériel et fournitures dentaires

- Matériel frigorifique industriel
- Matériel mécanographique et de bureau
- Ordinateurs, périphériques et logiciels
- Outils à main électriques industriels
- Pièces de rechange d'automobiles et équipement de réparation
- Pollution de l'air, instruments, équipement et services
- Pollution de l'eau, instruments, équipement et services
- Pollution du sol, instruments, équipement et services
- Production de plastiques, machines et équipement
- Produits chimiques inorganiques
- Produits chimiques pour l'industrie alimentaire
- Produits liés aux sports et loisirs
- Rapport sur le marché des télécommunications
- Services aux entreprises
- Services de franchisage
- Systèmes avancés de production
- Systèmes de formation et matériel d'éducation
- Tissus larges

**MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET
DU COMMERCE INTERNATIONAL DU CANADA**

Système de documentation par télécopie

Les Canadiens peuvent obtenir par télécopieur des renseignements sur plusieurs domaines du commerce en Amérique du Nord en appelant Affaires

étrangères et Commerce international Canada au (613) 944-4500. Le système vous demandera automatiquement d'indiquer votre numéro de télécopieur. Vous aurez ensuite accès à un menu où l'on vous demandera de choisir les renseignements dont vous avez besoin. Voici quelques exemples de sujets :

- Renseignements sur le programme Accès Amérique du Nord
- Renseignements par secteur et produit, par exemple :
 - Industries de l'aérospatiale et de l'électronique de défense
 - Industries de l'automobile
 - Industries des services aux entreprises et des services professionnels
 - Industries de l'équipement et des services en environnement
 - Industries des aliments et boissons
 - Industries des technologies de l'information
- Guides de marchés
- Listes de personnes-ressources
- Renseignements sur l'ALENA
- Réussites de Canadiens

InfoEx, service d'AECIC qui diffuse les renseignements au public, offre aux Canadiens plus de 2 000 publications sur le commerce extérieur. Seul un nombre limité de ces publications, portant sur l'Amérique du Nord, peuvent être obtenues par télécopieur. Pour obtenir des renseignements par la poste, les Canadiens peuvent téléphoner au 1-800-267-8376, de 9 h à 17 h (HNE).



Bulletin de commande de la publication d'InfoEx

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

(Ottawa) 613-944-4000
(sans-frais) 1-800-267-8376
(télécopieur) 613-996-9709

Un service de consultation et de référence pour
les exportateurs canadiens et sociétés intéressées
aux marchés internationaux.

VEUILLEZ REMPLIR LE QUESTIONNAIRE
CI-DESSOUS

LANGUE PRÉFÉRÉE

- Anglais autre
 Français

VOTRE SECTEUR D'ACTIVITÉ

- fabrication éducation
 service autre
 gouvernement

SOUHAITERAIS EXPORTER VERS

- États-Unis Moyen-Orient
 Europe de l'Ouest Amérique latine
 Europe de l'Est Antilles
 Asie/Pacifique Afrique
 Japon Monde

EXPÉRIENCE

- exporte actuellement? songe à exporter?

PRODUITS OU SERVICES OFFERTS :

RENSEIGNEMENTS

Nom :

Organisation :

Adresse :

Ville :

Province :

Code postal :

Téléphone : ()

DOMAINES D'INTÉRÊT PARTICULIER

Veillez m'envoyer les publications suivantes :

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E

3 5036 20007219 0

DOCS
CA1 EA 94W32 FRE
Ou trouver ...? : des sources
d'information sur le marche
mexicain. --
43268197

