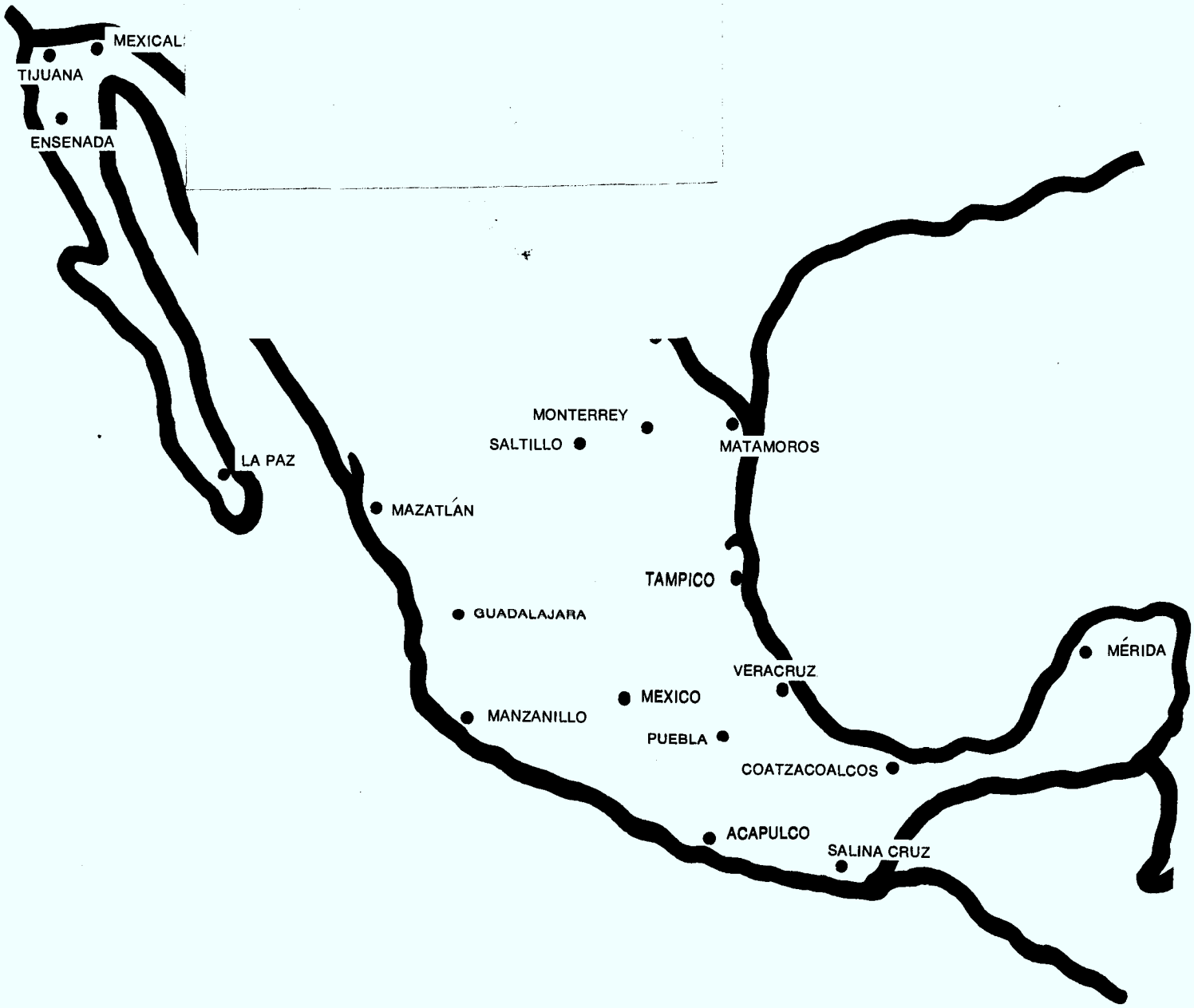
marchés pour l'exportation canadienne

MEXIQUE

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA
222362



MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE

MEXIQUE

Publié par le ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, Canada
Published by the Department of Industry, Trade and Commerce, Ottawa, Canada
Information Canada
Ottawa, 1975

Richelieu Graphics Ltée
Contrat No. 67002-5-108-8047
No. de Cat: C2 - 39/1975-87

TABLE DES MATIÈRES

		PAGE
I	GÉNÉRALITÉS	5
II	ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	7
III	RELATIONS COMMERCIALES AVEC LE MEXIQUE	12
IV	RÈGLEMENTS ET DOCUMENTS DOUANIERS	16
V	VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES AU MEXIQUE	19
VI	AIDE AUX EXPORTATEURS	23
VII	ADRESSES UTILES	27

1. GÉNÉRALITÉS

Géographie

Le Mexique est situé immédiatement au sud de la Californie, de l'Arizona, du Nouveau-Mexique et du Texas. Sa superficie de 762 500 mi^2 est à peu près celle de l'ensemble des trois provinces des Prairies. Au sud, il est limitrophe du Guatémala et du Honduras britannique; à l'est, il est baigné par le golfe du Mexique et à l'ouest par l'océan Pacifique. Les deux tiers de la population demeurent à plus de 5 000 pi d'altitude sur les plateaux qu'enserrent les deux sierras Madre, qui convergent vers le sud.

Climat

Il est tropical dans les plaines côtières mais tempéré sur les plateaux du centre.

Heure locale

Le Mexique adhère à l'heure normale centrale à l'exception des États de Sonora et de Sinaloa et du territoire de Baja California Sur dans le nord-ouest du Mexique, qui ont l'heure normale des Montagnes et de l'État de Baja California, situé dans la partie supérieure du nord-ouest Mexicain qui adhère à l'heure normale du Pacifique.

Population

En 1974, on l'estimait à 58 millions d'habitants, dont plus de la moitié se trouvent dans un rayon de 200 mi autour de Mexico, la capitale. Le taux d'accroissement (plus de 3.5% par an) est un des plus élevés au monde. Les deux tiers des habitants sont des Mestizos, soit d'origine mixte espagnole et indienne.

Langue

La langue officielle du Mexique est l'espagnol. Cependant, dans les grands centres urbains et commerciaux, beaucoup d'hommes d'affaires parlent ou comprennent l'anglais.

Religion

L'État est séparé de l'Église. La liberté confessionnelle est totale, mais la religion catholique prédomine.

Principales villes et centres industriels (1974)

Le grand Mexico, qui comprend le district fédéral et les localités voisines, est la capitale politique, financière et industrielle du pays. Il compte quelque 11 millions d'habitants. Les autres grandes villes sont:

Villes	Population
Grand Guandalajara	2 500 000
Grand Monterrey	2 300 000
Puebla	600 000
Leon	454 000
Ciudad Juaréz	453 000
Mexicali	390 000
Chihuahua	364 000
Tijuana	335 000
Ciudad Madero et Tampico	300 000
Mérida	260 000
Torréon	257 000
Acapulco	251 000
Veracruz	242 000

Poids et mesures, énergie électrique

Le Mexique a adopté le système métrique. Le courant électrique est de 110-125 volts, 50 hertz (triphasé) à Mexico et de 60 hertz dans tout le reste du Mexique. Le Mexique a entrepris un programme de conversion en vue de passer de 50 à 60 hertz d'ici 1976. Tous les produits électriques importés et fabriqués au pays doivent maintenant se conformer à ces nouvelles normes.

Jours fériés et heures d'affaires

Jour de l'An	1er janvier
Jour de la Constitution	5 février
Anniversaire de naissance de Juaréz	21 mars
Semaine de Pâques	
Fête du Travail	1er mai
Anniversaire de la bataille de Puebla	5 mai
Jour de l'Indépendance	16 septembre
Jour de Colomb	12 octobre
La Toussaint	1er novembre
Jour des morts	2 novembre
Anniversaire de la Révolution	20 novembre
Fête de Notre-Dame de Guadeloupe	12 décembre
Noël	25 décembre

Les heures d'affaires varient beaucoup. La journée ordinaire est de sept heures et demie entre 8h30 et 19h; elle est coupée habituellement par une longue pause-repas à midi. Les déjeuners d'hommes d'affaires sont populaires. Les bureaux du gouvernement et certains établissements commerciaux ferment à 14h30 pour la journée.

Les heures de banque sont de 9h à 13h30, du lundi au vendredi. Aucune transaction bancaire n'a lieu le samedi. D'après la loi, les magasins doivent ouvrir à 10h et fermer à 18h, mais plusieurs magasins demeurent ouverts le soir.

Gouvernement

Le Mexique est une république fédérale constituée de 31 États et d'un district fédéral. Le

pouvoir législatif est dévolu au Congrès, qui est composé du Sénat et de la Chambre des représentants. Deux sénateurs sont élus dans chaque État et le district fédéral pour six ans. Les députés sont élus pour trois ans d'après la répartition de la population. Le président, investi de pouvoirs législatifs et exécutifs étendus, a un mandat de six ans et ne peut se succéder à lui-même. Les pouvoirs gouvernementaux des États sont beaucoup plus restreints qu'au Canada ou aux États-Unis.

Histoire

De grandes civilisations indiennes fleurirent au Mexique pendant plusieurs siècles avant la découverte du nouveau monde par Colomb. La conquête de l'empire aztèque par Cortez en 1519 mit fin à cette époque et instaura le régime colonial espagnol, qui dura trois siècles. Le Mexique rompit ses liens avec l'Espagne en 1810 et, à l'exception de cinq ans de domination française, de 1862 à 1867, est indépendant depuis. Cependant, des territoires qui représentaient plus de la moitié de sa superficie primitive (la Californie, la Floride et le Sud-Ouest américain) lui furent soustraits par conquête ou par cession aux États-Unis.

II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Généralités

Aujourd'hui, les ressources naturelles et industrielles du Mexique sont parmi les plus développées en Amérique latine. C'est un pays surtout agricole qui produit des céréales, du bétail, des cultures industrielles, des fruits et des légumes. Une expansion industrielle poussée s'affirme depuis la fin de la Seconde guerre mondiale; elle reçoit un appui vigoureux du gouvernement. L'exploitation minière est également importante, notamment aux secteurs des métaux communs et des métaux précieux. Le développement rapide des réseaux routiers et ferroviaires, de l'électricité, des ports etc. a donné une forte impulsion à l'infrastructure du pays. On attache plus d'importance aux entreprises à participation où les Mexicains détiennent l'intérêt dominant.

Au cours des dernières années, l'économie du Mexique jouissait d'un taux moyen d'expansion de 6.8% par an. Cependant, l'expansion s'est située entre 5.7% et 6.3% en 1974. Le PNB a été de 65 milliards de dollars (É.-U.) en 1974, tandis que le revenu par tête s'est élevé à $1 168 (É.-U.).

En 1974, l'économie mexicaine a joui d'une bonne poussée sur le plan intérieur. Une forte croissance s'est fait sentir dans les secteurs de base suivants: pétrole, pétrochimie, mines et électricité. Cependant, il y a eu ralentissement, par rapport à 1973, dans les secteurs manufacturier et de la construction. Le Gouvernement a continué de s'intéresser fortement à l'agriculture et d'y investir de fortes sommes.

Le budget fédéral de 1975 prévoit des dépenses de $23 873.6 (É.-U.), soit une hausse de $4 780 millions (25%) par rapport à 1974. Les divers ministères qui ont reçu des allocations importantes pour l'exercice 1975 sont:

Ministère (secteur fédéral)	Millions de dollars (É.-U.) Dépenses 1974	Prévisions 1975	Augmentation %
Agriculture	176.4	265.8	50.6
Transports et Communications	280.5	351.2	25.2
Éducation	1 675.5	2 321.9	38.6
Santé et Bien-être	310.7	380.9	22.6
Marine	161.9	228.0	40.9
Ressources hydrauliques	680.9	884.7	29.9
Réforme agraire et Colonisation	58.8	73.1	24.2

La forêt recouvre 17% de la superficie du Mexique. Dix millions d'acres de forêts tropicales et tempérées, en voie d'exploitation par les producteurs de bois de construction et de sciage et de pâtes, ont donné lieu à l'établissement et à l'expansion de nombre d'industries de travail du bois et de papier.

Le Mexique est un grand producteur mondial d'argent et de plomb, et ses réserves prouvées de pétrole font plus que satisfaire à la demande. Un complexe chimique est présentement en voie de création. On trouve au Mexique presque tous les minéraux connus.

L'industrie manufacturière connaît depuis quelques années un essor rapide qui a porté le Mexique à un stade intermédiaire d'industrialisation. Presque tous les biens de consommation et beaucoup de biens d'équipement sont maintenant fabriqués au pays, souvent par des filiales des firmes étrangères. Il faut toutefois importer encore beaucoup d'équipement lourd et diverses matières premières.

Investissements étrangers

Les règlements sur l'admissibilité des investissements étrangers sont soumis et conformes aux priorités établies par le gouvernement. Il convient alors de consulter la Division commerciale de l'Ambassade du Canada pour s'informer des modifications de dernière heure afin d'y adapter plus étroitement sa ligne de conduite.

Au Mexique, la main-mise étrangère sur certains secteurs de l'économie nationale est interdite ou restreinte. Quelques secteurs tels que le pétrole, les entreprises d'énergie électrique et les chemins de fer sont exclusivement réservés au gouvernement mexicain. Dans certains autres secteurs, tels que la radiodiffusion, la réalisation des films, les services de transport, l'édition, la préparation des eaux gazeuses et l'industrie du tabac, les entreprises doivent appartenir entièrement à des Mexicains. Quant aux secteurs du bois de construction et de sciage et des industries forestières, de l'agriculture, des mines et des produits pétroléochimiques, les Mexicains doivent y avoir un intérêt majoritaire. Il convient de noter que beaucoup d'entreprises à participation remportent beaucoup de succès dans les secteurs où l'intérêt majoritaire est obligatoirement mexicain.

Parmi les incitations à l'investissement au Mexique, il faut citer l'absence d'une réglementation des devises, l'extension des exemptions douanières aux importations destinées à établir et exploiter des industries nouvelles et nécessaires, la main-d'oeuvre peu coûteuse, la protection assurée par les droits douaniers et le régime des licences, ainsi que l'accès aux pays de l'Association latino-américaine de libre-échange. En plus, toute société qui s'établit à l'extérieur du district fédéral et des endroits attenants très industrialisés de l'État de Mexico est admissible à des stimulants de décentralisation de la part du gouvernement mexicain. Par ailleurs, les gouvernements locaux offrent dans une certaine mesure une aide dans les domaines suivants: acquisition des terrains, services d'eau, énergie et transport.

Dans plusieurs domaines, les intérêts étrangers se ressentiront des projets de loi adoptés récemment ou en voie d'adoption. L'impôt sur le revenu inclura les paiements bruts versés par un résident mexicain à une personne morale étrangère pour tout ce qui est qualifié d'aide technique. Cette disposition pourrait revêtir une importance particulière pour les experts-conseils et les sociétés qui envisagent des entreprises à participation ou des accords de licence.

On a étendu, sur le plan géographique, la formule des industries frontalières qui permet les importations en franchise à des fins de fabrication pour réexportation afin de rendre ce stimulant disponible d'un bout à l'autre du pays à l'exception des régions très industrialisées. Un nouveau projet de loi portant sur le transfert de la technologie a été présenté le 28 décembre 1972. Il impose des restrictions sur le genre d'accord de licence que peut conclure une firme mexicaine. Le montant des redevances, les limitations de l'emploi de la technologie et la valeur même de la technologie seront tous pris en considération avant que le contrat ne devienne légalement obligatoire.

Politique commerciale

L'industrie et les ressources mexicaines bénéficient de la forte protection que leur assurent conjointement droits douaniers et restrictions à l'importation. Le Mexique ne fait pas partie du GATT et peut donc instituer des règlements sans négociation sur le plan international. On encourage particulièrement l'exportation des produits finis.

Le Mexique est membre fondateur de l'Association latino-américaine de libre-échange, qui réduit progressivement les barrières aux échanges entre ses pays membres.

Les relations commerciales canado-mexicaines sont régies par un accord commercial conclu en 1946 qui prévoit de part et d'autre le traitement de la nation la plus favorisée. Le Mexique et le Canada s'accordent d'office tout avantage qu'offre l'un ou l'autre aux autres pays bénéficiaires du traitement de la nation la plus favorisée. Le 1er juillet 1974, le Canada a accordé au Mexique les taux tarifaires préférentiels généraux d'importation, le Mexique étant considéré comme un pays en voie de développement.

Commerce extérieur

Statistiques du commerce extérieur mexicain

	(en millions de dollars É.-U.)		
	1972	**1973**	**1974**
Total des importations mexicaines:	2 935	4 145	6 516

Principales importations au cours de 1973 (%)

Machinerie et matériel mécanique	20.0
Matériel électrique et électronique	10.0
Pièces et accessoires d'automobile	7.7

Pétrole et dérivés	6.6
Produits chimiques organiques	5.9
Produits du fer et de l'acier	4.1
Instruments de contrôle et de mesure	2.7
Matières plastiques brutes	2.1
Matériel de chemins de fer et matériel roulant	1.6
Produits chimiques inorganiques	1.6

Principaux fournisseurs en 1973 (%)

États-Unis	60.4
République fédérale d'Allemagne	9.0
Japon	3.9
Canada	3.4
Grande-Bretagne	3.2
France	2.8
Suisse	2.3
Espagne	2.0
Italie	1.6
Suède	1.6

	(en millions de dollars É.-U.)		
	1972	**1973**	**1974**
Total des exportations mexicaines	1 825	2 452	3 409

Principales exportations en 1974 (%)

Pièces de machinerie	7.0
Équipement et matériaux électriques	5.6
Café	5.5
Pièces d'automobile	4.6
Sucre	4.6
Coton en laine	4.5
Fruits et légumes	4.0
Crevettes	3.0
Vêtements	2.8
Viande fraîche	2.3

Principaux marchés d'exportation en 1974 (%)

États-Unis	65.0
Japon	4.8
Canada	3.0
Vénézuela	2.5
République fédérale d'Allemagne	2.3
Brésil	2.1

Italie	1.2
Grande-Bretagne	1.0

REMARQUE: Le grand écart entre les exportations et les importations en 1974 a été largement comblé par les revenus nets du tourisme et des ventes aux touristes aux points frontaliers qui, en 1974, s'élevaient à 616.3 millions de dollars (É.-U.).

	(en millions de dollars canadiens)			
	1971	**1972**	**1973**	**1974**
Exportations canadiennes vers le Mexique	79.0	99.1	118.6	187.1

Principales exportations canadiennes vers le Mexique-1972-1974

	(en milliers de dollars canadiens)		
	1972	**1973**	**1974**
Poudre de lait écrémé	11 669	12 692	24 988
Pièces et accessoires d'automobile	19 820	26 817	24 673
Papier journal	13 609	10 395	23 220
Graines de colza	4	4 102	12 540
Pâte de bois	1 559	3 776	10 154
Matériel roulant de chemin de fer et de transport urbain	542	2 326	9 852
Fibres d'amiante	4 870	7 735	9 593
Blé rouge de printemps (semence exceptée)	—	—	8 455
Rails de chemin de fer	—	5 320	4 799
Acier en feuilles et en bandes	1 486	2 657	4 718
Substances bitumineuses brutes	—	—	3 042
Trieuses de cartes perforées et pièces	—	999	2 721
Véhicules, moteurs et pièces	903	1 409	1 944
Moissonneuses - Batteuses	1 953	1 101	1 777
Anodes, cathodes et lingots en nickel	1 048	1 265	1 775
Minéraux non métalliques, titane brut	1 162	1 817	1 629
Pièces et équipement de machinerie pour l'industrie des pâtes et papier	109	41	1 620
Bestiaux pure race	2 353	3 557	1 514
Matériel de transport de billes	—	185	1 177
Équipement minier pour carrières	51	76	1 125
Appareils téléphoniques	28	336	1 071
Chaudières industrielles	7 540	1 228	1 021
Matériel de chemin de fer	—	7	818
Lingots, gueuses et plaques d'aluminium	—	481	776
Matériel de télécommunications commerciales	35	307	664

	(en millions de dollars canadiens)			
	1971	**1972**	**1973**	**1974**
Importations canadiennes en provenance du Mexique	50.2	52.9	83.3	114.1

Principales exportations mexicaines vers le Canada 1972 à 1974

	(en milliers de dollars canadiens)		
	1972	**1973**	**1974**
Ficelle d'emballage	2 584	4 231	9 939
Tomates fraîches	7 982	9 245	8 286
Café vert	4 414	7 815	8 145
Spath fluor	2 777	5 365	6 856
Fraises congelées	3 020	4 506	5 227
Pantalons en coton pour hommes et garçons	29	1 515	5 171
Coton en laine	5 036	4 253	3 987
Serge de coton	598	1 491	3 893
Machines à calculer et pièces	23	1 325	3 275
Pièces et accessoires d'automobile	1 232	2 344	2 807
Argent	—	1 404	2 271
Véhicules automobiles, moteurs	—	478	2 215
Concentré de jus d'orange congelé	876	1 670	2 107
Oxyde de plomb, massicot, minium	409	445	1 888
Syntonisateurs et pièces	397	835	1 852
Jouets	576	815	1 671
Cantaloups et melons	1 023	1 382	1 555
Concombres frais	1 237	1 450	1 459
Minerais, concentrés	—	1 200	1 233
Crevettes et salicoqués fraîches et congelées	1 776	2 314	1 193
Moteurs diesels et semi-diesels	—	—	1 162
Pâte de tomate en boîte	63	395	899
Plaques, blocs, barres de zinc	—	—	897
Vestes en velours côtelé, en coton	3	121	879
Semi-conducteurs transistors	211	414	612
Générateurs électroniques	110	161	540
Équipement électronique et pièces	397	96	529

NOTE: Environ 120 000 touristes canadiens visitent annuellement le Mexique, y dépensant entre $55 et $60 millions. ce qui équilibre la balance des paiements entre les deux pays.

III. RELATIONS COMMERCIALES AVEC LE MEXIQUE

Débouchés pour les produits et les services canadiens

Les machines, produits chimiques et matières premières représentent environ 80% des importations du Mexique. Il y a de bons débouchés pour les fournisseurs canadiens de ces produits pourvu que les prix puissent concurrencer ceux des États-Unis, de l'Europe occidentale et du Japon. Les biens et services ci-après ont de bonnes chances au Mexique:

Bétail pure race et autres animaux

Matières premières pour insecticides
Pâte de bois au bisulfite
Machines de scierie et de menuiserie
Produits chimiques industriels
Machinerie spécialisée
Matières plastiques brutes
Génératrices hydro-électriques
Matériel de transmission d'énergie électrique
Matériel ferroviaire
Machinerie pour l'exploitation minière
Matériel de télécommunication
Papiers fins et spéciaux
Matériel électronique
Équipements de pêche
Produits biologiques
Machinerie spécialisée pour l'agriculture
Équipements électriques industriels
Pièces d'automobile
Services spécialisés d'ingénierie
Techniques opératoires
Entreprises de fabrication à participation

Techniques marchandes et distribution

On suit de plus en plus l'exemple du Canada et des États-Unis. À Mexico, de loin le principal centre de commerce en gros, de distribution et d'activité industrielle, sont établis la plupart des bureaux d'achat d'envergure nationale.

En général, les biens de consommation destinés aux zones franches du nord-ouest et du sud-est et aux extrémités nord du pays sont distribués à partir des centres régionaux tels que Tijuana, Ciudad Juaréz, Monterrey, Mérida, etc.

Le ministère du Patrimoine national contrôle les achats du gouvernement. Où elles sont accessibles les fournitures sont achetées localement si le différentiel de prix ne dépasse pas 10 à 15%. Par l'entremise de leurs représentants locaux, les fournisseurs étrangers doivent s'inscrire au répertoire des fournisseurs officiels.

Représentation et agents

Plus de 300 firmes canadiennes sont représentées ou font affaires au Mexique, surtout par l'intermédiaire d'agents locaux. La Division commerciale de l'Ambassade du Canada peut d'ordinaire vous recommander des agents convenables et intéressés pour tout produit canadien. Nous vous recommandons de faire subir à tout agent désigné une période d'essai.

La plupart des importateurs mexicains retiennent des agents de douanes aux points frontaliers pour régler les formalités du transbordement, des assurances mexicaines et du dédouanement. Leurs honoraires sont fixés par la loi.

Publicité et promotion

Les services employés d'ordinaire au Canada et aux États-Unis existent également au Mexique. Il est préférable de rédiger les imprimés publicitaires en espagnol bien que l'anglais soit

compris dans les grands centres. Le nom de la société canadienne, son adresse complète, son numéro de téléphone et de télex devraient paraître en évidence dans les catalogues et les autres imprimés de promotion.

Mexico compte cinq journaux quotidiens, chacun tiré à plus de 100 000 exemplaires, également distribués dans les autres régions du pays. Mexico compte aussi un quotidien de langue anglaise, *The News*, très répandu parmi les habitants d'expression anglaise.

Renseignements sur le crédit

Sur demande, la Division commerciale de l'Ambassade du Canada obtiendra un relevé de cote de crédit.

Prix

Il convient d'établir les prix en équivalents des dollars américains FOB point d'origine, CAF ou CF point d'entrée au Mexique.

Conditions et méthodes usuelles de paiement

La plupart des importateurs mexicains établis ont de bonnes cotes de paiement. Leur solvabilité peut être vérifiée par l'entremise de votre banque, d'une agence de renseignements commerciaux ou de la Division commerciale de l'Ambassade du Canada. Par suite de la vive concurrence des fournisseurs internationaux, les délais de paiement de 120 à 180 jours sont courants chez les bons importateurs. Les facilités à longue échéance sont de plus en plus recherchées pour les achats des gros biens d'équipement.

Services bancaires

Aucune banque canadienne n'a de succursale au Mexique, mais la Banque de Montréal et la Banque de Nouvelle-Écosse y maintiennent des bureaux non bancaires. Les autres banques canadiennes y ont toutes des correspondants. Le système bancaire du Mexique est bien organisé et ressemble un peu à celui du Canada, la Banco de Mexico correspond à la Banque du Canada. Ci-après quelques-unes des banques les plus notables parmi les 90 banques commerciales mexicaines:

Banco Nacional de México, S.A.
Banco de Londres y México, S.A.
Banco Internacional, S.A.
Banco de Commercio, S.A.
Banco Commercial Mexicano, S.A.
Banco Mexicano, S.A.

Services d'expédition

À part les États-Unis, le Mexique est le seul marché étranger relié au Canada par des services réguliers de transport sur terre, en plus des services maritimes et aériens.

Transport maritime

À partir des ports de la côte Pacifique du Canada:

1. Prudential — Grace Lines
2. Westfal Larsen Lines
3. Orient Overseas Lines

À partir des ports de la côte Atlantique et du Saint-Laurent:

1. Mexican Line

Transport ferroviaire

De bonnes liaisons assurent le transport aux grands centres, les marchandises empruntent les lignes américaines jusqu'aux points frontaliers de Nuevo Laredo, Piedras Negras, Ciudad Juaréz et Nogales et ensuite les voies mexicaines.

Transport routier

S.H. Davis Forwarding Limited, dont le siège social est à Toronto, assure un service direct d'entrepôt à entrepôt, de Toronto à Mexico. Nu-Way Freight Lines, dont le siège social est à Sarnia (Ontario) et dont les terminus sont à London et à Toronto, fournit un service de transport direct entre l'Ontario et le Mexique. (Les marchandises sont transbordées sur des camions mexicains par l'entremise des entrepôts douaniers de la société à Laredo, au Texas).

Transport aérien

CP Air maintient un service régulier depuis Montréal, Toronto et Vancouver jusqu'à Mexico, Acapulco et Guadalajara. Par ailleurs, Aeronaves de Mexico assure un service régulier depuis Toronto jusqu'à Mexico et Acapulco. Les deux lignes peuvent accommoder des cargaisons aériennes.

Transport interne

Le vaste réseau ferroviaire de l'état achemine presque tous les produits en vrac.

Une grande quantité de marchandises, toujours à la hausse, sont transportées par les véhicules de quelque 150 entreprises de camionnage qui roulent sur un réseau routier de 30 000 milles à l'épreuve des intempéries.

Divers services aériens acheminent les colis des expéditeurs vers toutes les régions du pays. Les services de cabotage transportent une quantité limitée de marchandises.

Marques de fabrique et brevets

Les marques de fabrique sont enregistrées pour une période de 10 ans renouvelable pour 10

ans. L'enregistrement doit être indiqué raisonnablement près de la reproduction de la marque déposée indiquant le nom et le numéro.

Les brevets sont valides pour 15 ans mais ne sont pas renouvelables. On impose des peines aux contrefacteurs.

Monnaie et taux de change

Il n'y a pas de réglementation du change au Mexique. Toute monnaie en toute quantité peut entrer au Mexique ou en sortir sans restriction. Un peso vaut huit cents américaines et un dollar américain vaut 12.5 pesos.

IV. RÈGLEMENTS ET DOCUMENTS DOUANIERS

Réglementation des importations

Les importateurs doivent se procurer des licences du ministère du Commerce et de l'Industrie pour plus de la moitié des produits figurant au tarif mexicain.

Les conditions habituelles de délivrance sont l'inaccessibilité courante des marchandises en quantités suffisantes ou une accessibilité locale portant à l'acheteur préjudice sérieux en fait de qualité, de prix ou de délai de livraison.

Quelques produits, tels que les souliers, le whisky, les cigarettes et les véhicules, sont soumis à des contingents d'importation. L'entrée des produits agricoles et forestiers requiert en plus l'approbation du ministère de l'Agriculture. Certains autres produits doivent se conformer aux règlements des autres ministères; par exemple, les appareils électriques doivent être inscrits auprès du ministère de l'Industrie et du Commerce. Les interdictions pour des raisons de sécurité publique, d'hygiène et de morale frappent la gamme habituelle de marchandises.

Droits douaniers

Le Mexique a un tarif à colonne unique fondé sur la nomenclature de Bruxelles. Aucune préférence tarifaire n'est accordée à part des réductions mutuelles en voie de négociation parmi les pays de l'Association latino-américaine de libre-échange. Les importations sont soumises à des droits de douane ad valorem. Les droits visant les produits non essentiels et les articles de luxe sont élevés, tandis que ceux qui s'appliquent aux produits essentiels le sont moins. Les marchandises usagées sont en général soumises aux mêmes droits que les produits neufs. Le règlement 14, en vertu duquel les importations de machinerie bénéficiaient d'une remise de 65% de la taxe normale a été aboli. Des mesures d'encouragement semblables se retrouvent dans le cadre de la loi des industries nouvelles et nécessaires, du décret de décentralisation industrielle, etc.

On peut obtenir les détails des classifications douanières du Mexique de la Division de l'Amérique latine, Bureau de l'Hémisphère occidental, ministère de l'Industrie et du Commerce, à Ottawa, ou de la Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Mexico. Quant aux droits à acquitter, on peut obtenir l'avis officiel du directeur général des douanes à Mexico par l'intermédiaire d'un représentant, d'un agent de douanes ou de la Division commerciale de l'Ambassade du Canada, qui peuvent tous vous conseiller sur les exigences qui s'appliquent au produit en question.

Valeur aux fins de la douane

Le droit ad valorem est prélevé sur la valeur facturée ou la valeur officielle mexicaine déclarée au tarif, selon le plus élevé des deux montants. Il en résulte en fait un droit minimal. Les escomptes ou les frais autres que ceux du transport et de l'assurance indiqués sur les factures sont considérés comme partie de la valeur aux fins de la douane.

On applique une surtaxe de 1% à la valeur de tous les articles importés (sauf 350 articles spéciaux).

On prélève une surtaxe de 3% du droit douanier sur toutes les importations sauf celles qui arrivent par voie postale, lesquelles sont soumises à une surtaxe de 10% du droit douanier.

Zones franches

L'État de Baja California dans le nord-ouest, y compris les villes de Mexicali, de Tijuana et d'Ensenada, une partie de l'État de Sonora et l'État de Baja California Sur sont désignés comme zones franches à cause de leur éloignement des centres mexicains de production. En plus, les villes de Nogales et d'Agua Prieta, dans le Sonora, et plusieurs petites zones du territoire de Quintana Roo sont des périmètres francs. Les droits douaniers et la réglementation ne touchent que certains produits importés dans ces régions à des fins de consommation. À mesure que les produits mexicains substitués aux importations deviendront plus nombreux, on imposera progressivement dans ces régions les droits douaniers et la réglementation en vigueur dans le reste du Mexique. Les fabricants mexicains sont encouragés à expédier vers les zones frontalières par des exemptions fiscales et des subventions au transport.

Les importations admises aux zones franches en 1971 s'élevaient à 348.5 millions de dollars, soit 11.6% du total des importations mexicaines. Le million d'habitants situés dans les zones franches du nord ont en moyenne le plus grand pouvoir d'achat au Mexique. Presque toutes les importations actuelles proviennent des États-Unis par l'intermédiaire des centres de distribution tels que Tijuana, Mexicali et Ensenada. Les exportateurs canadiens devraient être en mesure de se tailler une plus grande part du marché. La Division commerciale de l'Ambassade du Canada peut vous fournir les noms des principaux acheteurs. Il convient de suivre les formalités habituelles en matière de documentation.

Ports francs

Coatzacoalcas et Salina Cruz, à chaque extrémité de l'isthme de Tehuantepec, sont des ports francs au sens agréé sur le plan international. Toutes les importations (sauf les spiritueux, le tabac, les produits cosmétiques, certains tissus et les vêtements) peuvent entrer en franchise à des fins de transformation et de réexportation et échappent à la réglementation des importations.

Importations temporaires

Les appareils, les animaux et les autres biens requis pour l'exploration, la mise en valeur ou les travaux scientifiques peuvent être importés sous douane pour un an. Une prolongation de cette période est possible à certaines conditions.

Documentation

Il faut faire bien attention aux exigences documentaires du Mexique afin d'éviter les amendes,

un dédouanement retardé ou le retour des marchandises aux frais de l'exportateur.

Il faut joindre à toutes les expéditions commerciales au Mexique un certificat d'origine (Declaracion del Vendedor), une facture commerciale dont le nombre de copies peut atteindre huit, la légalisation consulaire pour toutes les expéditions sauf les envois aériens ou postaux et les marchandises évaluées à moins de 1 000 pesos, les connaissements maritimes ou ferroviaires ou aériens.

On ne saurait trop insister sur le besoin de suivre à la lettre les formalités de documentation imposées par le Mexique. Les détails complets sur les exigences touchant chaque produit et sur les méthodes d'expédition vous seront fournis sur demande par votre agent de douanes, la Division de l'Amérique latine du ministère de l'Industrie et du Commerce ou la Division commerciale de l'Ambassade canadienne à Mexico.

Règlements et formalités spéciales

Le Mexique a établi des conditions spéciales quant à la documentation et le dédouanement pour les marchandises ou les expéditions dans les catégories ci-après:

a) les produits qui doivent se munir de licences d'importation;
b) les expéditions individuelles contenant des marchandises de divers genres;
c) les aliments et boissons et les animaux ou les produits d'origine animale;
d) les expéditions par avion cargo;
e) les envois postaux;
f) les expéditions transitaires;
g) les spécialités pharmaceutiques, les produits biologiques et pharmaceutiques, les appareils médicaux et les préparations hygiéniques;
h) les insecticides, les microbicides et les fongicides.

Il existe aussi des règlements concernant l'emploi des marques de commerce, l'étiquetage, l'emballage et les marques d'expédition, le dédouanement des marchandises aux entrepôts à l'intérieur, la réexportation des marchandises et les drawbacks et subventions à l'exportation.

Nous vous rappelons que n'importe laquelle des sources énumérées dans la section précédente peut vous fournir tous les renseignements sur ces règlements et formalités.

Cadeaux

Les cadeaux supportent les mêmes droits douaniers que les expéditions commerciales et requièrent des licences d'importation, le cas échéant. Les visiteurs qui entrent au pays par voie aérienne peuvent apporter avec eux en franchise jusqu'à six cadeaux dont la valeur combinée ne devrait pas dépasser 1 000 pesos (80 dollars américains).

Échantillons et imprimés publicitaires

Le Mexique a établi une catégorie colis postaux quatrième classe réservée aux échantillons commerciaux dont le poids ne dépasse pas une livre et dont la valeur n'atteint pas 17 dollars américains. Pourvu que le colis porte la mention *muestras sin valor* (échantillon — aucune valeur marchande), les droits douaniers ne seront pas prélevés et les licences ne seront pas requises même si les expéditions en plus grande quantité sont restreintes.

Les envois considérables d'échantillons de la plupart des marchandises, qu'ils accompagnent le voyageur ou qu'ils arrivent par la poste, entreront en franchise lorsqu'ils n'auront aucune valeur commerciale ou lorsqu'ils seront mutilés ou incomplets au point d'être invendables ou

inutilisables. Les échantillons ayant une certaine valeur marchande peuvent être importés temporairement pour un an au plus moyennant un cautionnement de 110% du droit normal et s'ils sont accompagnés de la documentation régulière. Ils doivent être réexportés à moins d'une dispense spéciale.

Les imprimés publicitaires, les brochures de vente et les catalogues supportent des droits douaniers élevés.

Assurances

Les assurances couvrant les expéditions doivent être inscrites au compte de l'importateur étant donné que d'après la loi mexicaine, dès que le titre de propriété passe à l'acheteur mexicain, l'expédition doit être assurée par une société mexicaine.

V. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES AU MEXIQUE

Avisez et consultez le conseiller commercial

Lorsque vous préparerez votre premier voyage d'affaires au Mexique, prévenez la Division commerciale de l'Ambassade commerciale du Canada à Mexico. Indiquez-lui l'objectif de votre voyage et joignez plusieurs exemplaires des brochures qui décrivent vos produits. On vous sera très obligé de calculer les prix CAF pour au moins une partie de vos produits. Il convient également de signaler tout contact déjà pris avec des hommes d'affaires mexicains.

Muni de ces renseignements, le personnel de la Division commerciale se fera un plaisir de vous préparer un itinéraire provisoire que vous pourrez confirmer dès votre arrivée. Comme le nombre d'hommes d'affaires qui rendent visite à nos postes à l'étranger est en voie d'accroissement, nous vous recommandons de confier à votre agent de voyage vos réservations d'hôtel.

À quel moment faire votre voyage

Il n'y a vraiment pas de saison préférable. Une bonne partie du Mexique jouit à longueur d'année d'une température printanière. Les installations touristiques sont un peu moins bondées en été, mais il faut noter que cette saison devient de plus en plus populaire chez les touristes. À cause des différences d'altitude et de latitude, le nord du Mexique est très chaud en été et parfois froid en hiver, tandis que le sud du Mexique et les régions côtières éprouvent en été une chaleur et une humidité accablantes. De mai à septembre, Mexico et ses environs subissent chaque jour une averse de courte durée.

Comment vous y rendre?

Beaucoup d'hommes d'affaires étirent leur budget en inscrivant le Mexique en première ou dernière étape d'une tournée qui comprend l'Amérique du Sud, l'Amérique centrale ou la région des Antilles. La distance entre Mexico et n'importe quel grand centre canadien est inférieure à celle qui sépare les côtes Atlantique et Pacifique du Canada.

Par voie aérienne

CP Air offre un service régulier à partir de Montréal, de Toronto et de Vancouver à destination de

Mexico, d'Acapulco et de Guadalajara. Aeronaves de Mexico fournit aussi un service régulier à partir de Toronto et à destination de Mexico et d'Acapulco. Les deux lignes accommodent des cargaisons aériennes.

Par train

On peut correspondre aux villes frontalières de Laredo, d'El Paso et de Nogales. Un service quotidien sans correspondance relie Mexico et St. Louis (Missouri).

Sur mer

Il n'y a pas de service régulier pour les passagers à partir du Canada.

Par autobus

Les grands services américains correspondent avec les lignes d'autocars mexicains de première classe.

En automobile

D'excellentes routes convergent sur Mexico à partir de Brownsville (Texas) (635 milles); Laredo (Texas) (750 milles); El Paso (Texas) (1 245 milles) et Nogales (Arizona) (1 470 milles). Les grands centres sont dotés de bons hôtels et de bons motels. Vous pouvez obtenir tous les renseignements touristiques à la frontière, aux postes d'essence, motels, etc. de tout repos. Il faudra également vous munir d'une assurance-automobile temporaire. Les polices émises par les firmes canadiennes et américaines ne sont pas valables au Mexique. Enfin, les stations-service du Mexique n'acceptent pas les cartes de crédit des États-Unis ou du Canada.

Voyages internes

Les grands centres sont reliés par des vols quotidiens. Si vous avez le temps, on vous recommande de parcourir en automobile ou en autobus de première classe les magnifiques régions du pays. Pour les randonnées interurbaines, vous pouvez louer des voitures avec ou sans chauffeur. Dans les grands centres, les taxis ne coûtent pas cher et sont très commodes. Obtenez l'adresse complète de votre point de destination. Il vaut mieux marchander avec les conducteurs de taxis dépourvus de compteur. Les pourboires pour les autres services sont, comme d'habitude, de 10 à 15%.

Le gouvernement canadien ne compte qu'un bureau à Mexico et, même en cas d'urgence, les services des vice-consuls britanniques situés à l'intérieur ne sont pas disponibles aux Canadiens. En plus de l'Ambassade du Canada, on trouve à Mexico un bureau de tourisme du gouvernement canadien.

Hôtels

Le Mexique compte beaucoup d'excellents hôtels et motels. Renseignez-vous sur les lieux d'hébergement des centres touristiques tels qu'Acapulco, auprès des bureaux de tourisme du gouvernement mexicain à Montréal et à Toronto ou auprès de votre agent touristique. Parmi les hôtels commerciaux les plus commodes et les plus convenables aux hommes d'affaires canadiens, citons:

Mexico

Alameda
Bamer
Château Royal
Del Paseo
Del Prado
Genève
Maria Isabel
Reforma
San Francisco
Camino Real

Monterrey

Ambassador
Ancira
Rio

Mérida

Mérida

Mexicali

Hotel del Norte

Guadalajara

Del Parque
Fenix
Gran Hotel
Roma
Motel Camino
Real
Guadalajara
Hilton

Veracruz

Emporio
Veracruz

Chihuahua

Palacio Hilton
Victoria

Tijuana

Ceasar Hotel

Nous vous recommandons de faire vos réservations à l'avance.

Monnaie

Il n'y a pas de restrictions quantitatives sur les devises qu'on peut introduire au Mexique ou

emporter à l'extérieur. Nous vous suggérons d'employer les chèques de voyageur et la monnaie des États-Unis au lieu de leurs équivalents canadiens, qui ne sont pas reconnus immédiatement. Obtenez d'une banque vos provisions de monnaie mexicaine à un taux fixe en dollars américains. Portez sur vous en tout temps quelques pesos étant donné que les conducteurs de taxi etc. sont souvent incapables de changer des billets plus gros que 10 pesos. On n'accepte pas les chèques personnels à moins de les faire passer par la filière de la compensation, ce qui peut être très long. Les virements télégraphiques peuvent également prendre plusieurs jours. Les cartes de crédit nord-américaines les mieux connues sont acceptées un peu partout aux hôtels, aux restaurants et aux boutiques de cadeaux.

Documents de voyage

Les hommes d'affaires qui veulent tout simplement faire enquête sur le marché et prendre des contacts en général n'auront qu'à se munir d'une carte de touriste et d'un passeport valide. Les hommes d'affaires qui se proposent d'écrire des commandes ou de prendre part à d'autres activités directement rémunératrices auront éventuellement besoin d'un visa commercial, qu'ils devraient demander bien à l'avance. On peut obtenir des cartes de touriste sur présentation du passeport à l'Ambassade du Mexique ou au Consulat mexicain le plus proche, aux bureaux de tourisme du gouvernement mexicain à Montréal et à Toronto, au bureau de CP Air pour ses services aériens ou auprès des consulats mexicains et de certaines agences de voyages aux États-Unis. La carte de touriste est valable pour six mois et est gratuite. Les permis d'entrée pour automobiles, bons pour six mois, sont délivrés gratuitement au point d'entrée.

Visites d'affaires et hospitalité

En général, on ne peut faire plus de deux à trois visites par jour du lundi au vendredi — une des visites ayant peut-être la forme d'un déjeuner d'hommes d'affaires. Donnez-vous de 30 à 45 minutes pour le trajet lorsque vous visitez des bureaux ou des usines dans un des faubourgs périphériques de Mexico. La plupart des hommes d'affaires parlent anglais ou ont des employés qui parlent anglais. L'hospitalité consiste d'ordinaire à inviter le voyageur à déjeuner, à prendre des cocktails ou à dîner dans un hôtel ou un restaurant et, de façon plus restreinte, à un club privé si l'hôte est un Mexicain. Les étrangers en voyage d'affaires sont rarement invités aux demeures mexicaines.

Vous pouvez recourir à l'Ambassade comme adresse postale pour les lettres, les câblogrammes et tous les matériaux exempts des droits douaniers.

Bagages

Les biens personnels en quantités normales entrent en franchise. Vous pouvez inclure un appareil photo et une caméra, six rouleaux de pellicule pour chaque appareil, un magnétophone, un radio, un appareil de télévision, des équipements de camping, des articles de sport, etc. ainsi que vos vêtements personnels. Les bagages doivent accompagner les visiteurs; autrement, ils risquent un dédouanement très long et très dispendieux.

Vêtements

Les vêtements canadiens de printemps et d'automne sont convenables à longueur d'année. Ayez une tenue conservatrice — les complets foncés conviennent aux visites d'affaires et aux soirées. Les vêtements de sport ne conviennent d'ordinaire qu'aux lieux de vacances comme Acapulco. De mai à septembre, il est bon de garder avec soi un imperméable ou un parapluie.

VI. AIDE AUX EXPORTATEURS

Le gouvernement canadien offre divers services directs ou indirects en vue d'aider l'exportateur dans ses démarches. À Mexico, le ministère de l'Industrie et du Commerce maintient en permanence trois délégués commerciaux à la disposition des hommes d'affaires pour faire un relevé préliminaire des possibilités d'implantation d'un produit donné, pour prendre des contacts et pour fournir des renseignements généraux sur le commerce.

Les informations sur le marché et les possibilités de vente sont compilées mensuellement et publiées dans la revue ministérielle Commerce Canada. Les sociétés qui désirent exporter peuvent s'y abonner gratuitement en écrivant au Rédacteur, Commerce Canada, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa (Ontario) K1A 0H5.

On peut aussi recourir à l'aide des institutions telles que la Société pour l'expansion des exportations et aux programmes spéciaux qui relèvent du ministère de l'Industrie et du Commerce y compris le programme de formation à l'exportation et certaines techniques de développement des marchés.

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations est une compagnie de la Couronne autorisée par décret fédéral à assurer les firmes canadiennes contre tout défaut de paiement lorsque les marchandises et les services du Canada sont vendus à l'extérieur; à consentir des prêts aux acheteurs étrangers de biens d'équipement et de services techniques canadiens; à garantir les institutions financières de toute perte lorsqu'elles participent à une transaction en finançant soit le fournisseur canadien, soit l'acheteur étranger, et à assurer les Canadiens contre la perte de leurs investissements à l'étranger par suite de mesures politiques.

Assurance des crédits à l'exportation

La SEE peut assurer les contrats portant sur les biens de consommation et divers produits généraux vendus sous un régime de crédit à court terme jusqu'à concurrence de 180 jours; et les biens d'équipement tels que les machines lourdes sous un régime de crédit à moyen terme jusqu'à concurrence de cinq ans. La compagnie peut également assurer les recettes des services rendus à un acheteur étranger.

Dans le cas des biens et services vendus à court terme, on émet une police tous risques couvrant toutes les pertes d'un exportateur à l'étranger pour un an. Quant aux biens et services vendus à moyen terme, chaque transaction fait l'objet d'une police spéciale.

Il y a deux sortes de polices: une police de contrats qui protège l'exportateur de la commande au règlement de la facture, et une police d'expédition, qui ne le protège qu'après l'expédition. La police de contrats s'adresse à l'exportateur qui fabrique des produits conformément à des exigences précises, ou encore, des produits d'identification qui ne sauraient convenir qu'à l'acheteur original. Si un exportateur n'a pas à se protéger contre le risque de perte avant expédition, il devrait s'en tenir à la police d'expédition.

Les principaux risques couverts par une police sont l'insolvabilité d'un acheteur étranger ou son défaut de paiement, au cours des six mois qui suivent la date d'échéance, des marchandises qu'il a justement acceptées; le blocage des fonds ou les difficultés de virement; la guerre ou la révolution dans le pays de l'acheteur; l'annulation ou le non-renouvellement d'une licence d'exportation et d'importation.

La SEE exclut cependant les différends ou les risques qui peuvent être et sont normalement couverts par les assureurs commerciaux.

La transaction devrait normalement porter sur un contenu matériel/travail canadien d'au moins 60%.

Pour mieux répartir les risques, l'exportateur fait d'ordinaire assurer ses exportations vers tous les pays à l'exclusion des ventes contre lettres de crédit irrévocables et les ventes où les marchandises sont payées à l'avance. Il peut également exclure les ventes aux acheteurs situés aux États-Unis. La SEE peut considérer l'exclusion des autres pays, à condition qu'existe une répartition suffisante des risques. La SEE couvre normalement jusqu'à 90% du montant de la perte.
Afin d'obtenir de l'aide en matière de financement des exportations, un détenteur de police peut demander à la SEE de faire en sorte que toute somme versée en dédommagement en vertu d'une police le soit à une banque ou à un autre agent de financement à l'exportation. Un exportateur peut faire de même d'une facture individuelle, ou il peut procéder à une remise de tous ses comptes recevables étrangers en guise de couverture.

On peut aussi obtenir de l'aide dans le cas de ventes avec crédit à moyen terme, sous forme de garanties inconditionnelles aux banques ou autres prêteurs qui acceptent de financer des ventes sans recours en cas de non-paiement. De telles garanties peuvent être émises en fonction de ventes assurées ou assurables de biens et services importants. On peut aussi fournir aux banques des garanties pour des prêts spécialement destinés à couvrir les coûts des matériaux et de la main-d'oeuvre consacrés à la fabrication de biens importants assurables en tant que transactions d'exportation à moyen terme.

Financement des exportations

La SEE consent des prêts aux acheteurs étrangers ou garantit les prêts consentis par des organismes du secteur privé à des acheteurs étrangers à l'appui des exportations canadiennes de biens d'équipement et des services connexes lorsqu'il faut prolonger le crédit pour faire face à la concurrence internationale et lorsque le financement commercial n'est pas accessible.

En plus, lorsque la concurrence internationale l'exige, la SEE peut garantir le financement des frais locaux fourni par le secteur privé ou peut les financer directement, à même les ressources de la SEE ou du gouvernement, jusqu'à concurrence de 20% de la valeur des biens et servicces exportés du Canada dans le cadre d'un projet financé.

Les transactions admissibles englobent les industries de l'énergie, du transport, des télécommunications et des autres industries de biens d'équipement ainsi que les services reliés à l'évaluation et la mise en valeur (à l'exclusion des études préalables) des ressources naturelles et des projets relatifs aux entreprises d'utilité publique et aux industries primaires et secondaires.

La politique du minimum de $1 million a été quelque peu assouplie.

Le plus souvent, c'est l'exportateur canadien et non l'emprunteur étranger qui présente à la SEE la demande de prêt. L'exportateur canadien, ou celui qui agit à titre de maître d'oeuvre pour le projet s'il intéresse plus d'un exportateur, devrait s'adresser à la SEE pour obtenir son avis quant à l'admissibilité au financement d'une vente à l'exportation avant la signature d'un accord commercial.

La transaction devrait porter sur un contenu matériel/travail canadien d'au moins 80%.

L'emprunteur n'est pas nécessairement l'importateur dans une transaction; prenons par exemple le cas d'un gouvernement qui emprunte au nom d'un de ses organismes ou une banque qui emprunte au nom d'un de ses clients.

La SEE peut consentir des prêts aux banques étrangères d'expansion nationale, pour que ces dernières puissent à leur tour avancer aux importateurs les fonds necessaires à l'achat d'importants produits canadiens.

Assurance des investissements à l'étranger

Pour ouvrir de nouveaux marchés aux hommes d'affaires canadiens en amenant la fabrication ou l'assemblage des produits plus près des marchés éventuels et pour contribuer à l'avancement des pays moins développés, la SEE offre une assurance contre certains risques politiques qui pourraient entraîner la perte des investissements canadiens à l'étranger.

Le programme offre des facilités couvrant trois grands risques politiques:

(1) l'expropriation
(2) l'inconvertibilité ou l'impossibilité de rapatrier les bénéfices ou le capital
(3) l'insurrection, la révolution ou la guerre.

L'investisseur peut opter pour une police couvrant tous les risques politiques, un seul risque ou toute combinaison des trois risques.

Le programme oblige l'investisseur à assumer un pourcentage de la responsabilité, le reste étant assumé par la SEE. Cette clause d'assurance partagée figure dans tous les contrats, quel que soit l'investisseur ou le pays en cause. La part d'assurance que doit assumer l'investisseur est le plus souvent 15%.

Toute personne, y compris les sociétés privées, les agences gouvernementales, participations et organisations faisant affaire au Canada ou s'y livrant à des activités d'une autre nature, désirant assurer un nouvel investissement, devrait consulter aussitôt que possible la SEE, lorsque l'investissement est projeté, afin de savoir si l'investissement en question peut jouir de l'assurance.

Les paragraphes précédents esquissent l'activité de la SEE. Bien entendu, ces aspects ne s'appliquent pas tous à chaque pays. Pour obtenir des renseignements plus détaillés, les hommes d'affaires sont priés de consulter directement la SEE, dont le siège administratif est à Ottawa et les succursales sont à Montréal, Toronto et Vancouver.

Programme de formation à l'exportation

Le ministère de l'Industrie et du Commerce assumera les frais de transport aérien aller-retour classe économique d'un stagiaire étranger qui acquiert au Canada, auprès d'une société canadienne, une formation technique ou scientifique. Les demandes des firmes canadiennes (ou des associations commerciales) sont acceptées et jugées selon les critères ci-après:

— la demande devrait démontrer comment le stage de formation pourrait déterminer un accroissement des ventes à l'étranger
— le stagiaire doit être l'employé d'un client éventuel ou d'une personne en mesure d'influer sur les ventes (il ne peut figurer sur la liste du personnel du requérant canadien)
— il devrait avoir le calibre ou un poste qui lui permettra d'influer sur les décisions relatives aux achats
— le stage devrait durer au moins deux semaines.

Prière de soumettre les demandes à la Direction générale des programmes et services d'exportation, au ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, K1A 0H5.

Nouveau programme d'expansion des exportations

En avril 1971, le ministère de l'Industrie et du Commerce a établi un nouveau programme d'incitation au développement des marchés d'exportation.

Le nouveau programme repose sur quatre grands principes. D'abord, il se propose d'aider la société à s'aider elle-même. Deuxièmement, le programme vise à susciter chez les sociétés des initiatives qui n'auraient pas eu lieu sans le concours du programme. Troisièmement, le programme a pour but d'aider une société à surmonter une barrière et non pas de lui offrir un étai; c'est-à-dire que la société en question doit proposer une initiative qui promet d'être rentable. La dernière condition est l'efficacité éventuelle d'un projet. L'efficacité est mesurée en termes des nouvelles commandes obtenues à l'étranger, exprimées en dollars, pour chaque dollar dépensé.

Ces principes ont conduit à un programme dont les caractéristiques générales sont les suivantes:

a) Les frais admissibles au partage avec le gouvernement seront les frais nécessairement et effectivement engagés au cours des étapes qui précèdent la signature du contrat: les frais des visites de sondage et des études, de la formulation des propositions et de la préparation des soumissions, etc. La contribution du gouvernement sera 50% des frais de transport et des coûts spéciaux et inusités, et 70% par jour aux frais personnel.
b) L'apport du gouvernement est remboursable si la société réalise le surcroît de ventes qu'elle recherche afin de pouvoir satisfaire aux obligations contractées en vertu du GATT.
c) Le programme est composé de plusieurs sections, chacune conçue à la mesure des divers modes de commercialisation.

L'objectif de la section "A" (Stimulant à la participation aux projets d'investissement à l'étranger) est d'accroître la participation canadienne aux projets d'investissements étrangers en partageant avec les sociétés les frais lors de la concurrence au cours des étapes précontractuelles des projets agréés. L'objectif de la section "B" (Identification des marchés et adaptation des méthodes de commercialisation) est de susciter un accroissement soutenu de l'exportation des produits canadiens, notamment des produits fabriqués.

La section "C" (Stimulant à la participation aux foires commerciales à l'étranger) a pour but de déterminer un accroissement soutenu de l'exportation des marchandises et des services canadiens en intensifiant la participation des sociétés canadiennes aux foires commerciales à l'extérieur du Canada. Le but de la section "D" (Acheteurs en visite) est de déterminer un essor soutenu de l'exportation des produits canadiens, notamment des produits fabriqués, en subventionnant les sociétés dans les initiatives qui consistent à amener des acheteurs étrangers éventuels à l'usine de la société canadienne en question. La section "E" (Formation de consortiums d'exportation) a pour but d'aider à la formation et aux premiers pas d'un consortium permanent comme moyen d'améliorer la situation concurrentielle de l'industrie canadienne.

d) La société doit formuler sa demande à l'avance en conformité des critères publiés. Chaque proposition recueille de la part des spécialistes du Ministère et dans certains cas d'organismes externes la meilleure orientation disponible. Dans le cas des projets agréés, on conclut un accord juridique.

Les demandes à l'égard de toute section du programme doivent parvenir à l'adresse ci-après:

Bureau des programmes et services d'exportation
Bureau des programmes, expansion des marchés d'exportation
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél.: (613) 995-7481

VII. ADRESSES UTILES

L'Ambassade du Canada au Mexique:

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Melchor Ocampo No 463-7
Mexico 5, D.F.
Téléphone: 533-06-10
Télex: 017-71191
Câble: CANADIAN, Mexico
Courrier: Apartado Postal 5-364

Au Canada

Division de l'Amérique latine
Bureau de l'Hémisphère occidental
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada K1A 0H5
Téléphone: (613) 996-5546

Bureaux du gouvernement mexicain

Ambassade du Mexique
Bureau 206
130, rue Albert
Ottawa (Ontario) KIP 5G4
Téléphone: (613) 233-8988

Consulat général du Mexique
Bureau 1501
3450, rue Drummond
Montréal (Québec) H3G 1Y1
Téléphone: (514) 288-2502
(514) 288-4916

Consulat du Mexique
Centre Royal
Bureau 1402
1055, rue Georgia ouest
C.P. 11108
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 3P6
Téléphone: (604) 684-3547

Consulat du Mexique
2040, Terrasse Stuart
Sillery (Québec) G1T 1H8
Téléphone: (418) 527-1374

Consulat du Mexique
Commerce Court West
Bureau 2701
Rues King et Bay
C.P. 255
Toronto (Ontario) M5L 1E9
Téléphone: (416) 368-5798
(416) 368-5792

Bureau du conseiller commercial pour le Mexique
Commerce Court West
Bureau 2725
C.P. 235
Toronto (Ontario) M5L 1E8
Téléphone: (416) 364-4770

Consul national touristique du Mexique
Tour de la Banque Toronto-Dominion
Bureau 1225
700, rue Georgia ouest
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7Y 1B6
Téléphone: (604) 682-0551

Consul national touristique du Mexique
3, Place Ville-Marie
Montréal (Québec) H3B 2E8
Téléphone: (514) 866-4079

Bureau de tourisme du gouvernement mexicain
85, rue Richmond ouest
Toronto (Ontario) M5H 2E1
Téléphone: (416) 364-2455

Consul national touristique du Mexique
Bureau 2409
1, Place Ville-Marie
Montréal (Québec) H3B 3M9
Téléphone: (514) 871-1052

BUREAUX RÉGIONAUX

SI VOUS N'AVEZ JAMAIS FAIT AFFAIRE À L'ÉTRANGER, CONTACTEZ LE BUREAU RÉGIONAL DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE LE PLUS PRÈS DE VOTRE RÉGION.

TERRE-NEUVE LABRADOR	Director 210 Water Street St. John's, Newfoundland A1C 1A9	Tél: (709) 722-6074 Télex: 016-4749
NOUVELLE-ÉCOSSE	Director Suite 1124, Duke Tower 5251 Duke Street, Scotia Square Halifax, Nova Scotia B3J 1N9	Tél: (902) 426-3851 Télex: 019-21829
NOUVEAU-BRUNSWICK ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD	Director Suite 642, Eastern Canada Building 440 King Street Fredericton, New Brunswick E3B 5H8	Tél: (506) 454-9707 Télex: 014-46140
QUÉBEC	Le directeur Bureau 2124, Place Victoria C.P. 257 Tour de la Bourse Montréal (Québec) H4Z 1J5	Tél: (514) 283-6254 Télex: 012-0280
	Le directeur Suite 620 2, Place Québec Québec (Québec) G1R 2B5	Tél: (418) 694-4726 Télex: 011-3312
ONTARIO	Director Commerce Court, West 51st Floor P.O. Box 325 Toronto, Ontario M5L 1G1	Tél: (416) 369-3711 Télex: 022-1691
MANITOBA	Director Suite 1104, Royal Bank Building 220 Portage Avenue Winnipeg, Manitoba R3C 0A5	Tél: (204) 985-2381 Télex: 07-57624
SASKATCHEWAN	Director Room 980, Avord Tower 2002 Victoria Avenue Regina, Saskatchewan S4P 0R7	(306) 569-5020 071-2745
ALBERTA TERRITOIRES DU NORD-OUEST	Director 500 Macdonald Place 9939 Jasper Avenue Edmonton, Alberta T5J 2W8	Tél: (403) 425-6330 Télex: 037-2762
COLOMBIE-BRITANNIQUE YUKON	Director P.O. Box 49178 Suite 2743 Bentall Centre, Tower III 595 Burrard Street Vancouver, British Columbia V7X 1K8	Tél: (604) 666-1434 Télex: 04-51191

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA
222362