

Trabajo y Previsión Social (STPS), Secrétariat au travail et au bien-être social, par l'intermédiaire de sa *Dirección General de Seguridad e Higiene*, Division de la sécurité et de l'hygiène, conformément à la *Ley Federal del Trabajo*, Loi fédérale du travail.

La *Dirección General de Seguridad e Higiene* contrôle les *comisiones de seguridad e higiene*, commissions d'hygiène et de sécurité, de toutes les entreprises. Toutes celles de plus de 20 employés doivent en avoir une. Il incombe à chaque société de concevoir et de mettre en place des programmes annuels de formation pour tous les employés. Dans chaque entreprise, la commission doit veiller à l'application de ces procédures.

La *Dirección General de Seguridad e Higiene* a aussi comme mandat de rédiger les ébauches de *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*, normes officielles, qui fixent les exigences concernant les milieux de travail. Il y a six *NOMs* régissant l'équipement de protection personnelle et plusieurs sur les autres aspects du milieu de travail comme la qualité de l'air, le bruit et les vibrations.

Depuis novembre 1994, les sociétés mexicaines qui ont des travailleurs enregistrés auprès de l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, sont tenues de classer les risques auxquels leurs employés sont exposés d'après une liste de critères officiels. Cette liste permet de déterminer le montant des cotisations d'assurance qu'une société devra verser à l'*IMSS*.

LA SÉCURITÉ PUBLIQUE

Le *Secretaría de Gobernación (SG)*, Secrétariat à l'intérieur, est responsable, par l'intermédiaire du *Sistema Nacional de Protección Civil*, Système national de protection civile, de la définition des normes de sécurité pour les résidences, les bureaux et les bâtiments publics. C'est aussi lui qui prépare les plans d'intervention

en cas d'urgence et les campagnes de santé publique. En 1995, il a publié le *Guía Técnica para la Implementación de Programas Internos de Protección Civil*, Guide technique de mise en œuvre des programmes internes de protection civile. Cet ouvrage est destiné aux grandes organisations.

LES ARMES

L'utilisation des armes relève de la *Ley Federal de Armas de Fuego y Explosivos*, Loi fédérale sur les armes à feu et les explosifs. Elle ne permet pas aux services de garde privés d'être armés, sauf avec l'autorisation du *Secretaría de la Defensa Nacional (Sedena)*, Secrétariat à la défense nationale. En vertu de la loi, l'utilisation du *Tolete (PR24)*, un bâton, est exclusivement réservée aux forces de police. En théorie, seuls les militaires ont le droit d'utiliser les gaz lacrymogènes. Aucune disposition législative ne fait état des vaporisateurs de poivre ni des appareils donnant des décharges électriques.

LES NORMES APPLICABLES AUX PRODUITS

Un grand nombre de produits de sécurité et de protection sont régis par les *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*, un système de normes officielles. Avant de les importer au Mexique, il faut détenir un certificat de conformité à une *NOM* à obtenir auprès du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel. Les produits doivent être soumis à des essais auprès d'un laboratoire mexicain accrédité même si, en vertu d'une disposition d'application progressive, les laboratoires canadiens seront en mesure de procéder à ces essais à l'avenir.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Les sociétés canadiennes qui désirent vendre leurs produits au Mexique

arrivent le plus souvent à la conclusion qu'il est essentiel, pour commencer, de s'assurer une présence locale. Cela est particulièrement important sur le marché de la sécurité et de la protection parce que le prestige est un élément important de la décision d'achat. Les acheteurs et les distributeurs que nous avons interrogés pour cette publication disent que les produits canadiens répondent aux exigences de qualité et d'image leur permettant de devenir des leaders sur ce marché. À leur avis, le principal problème est que les sociétés canadiennes ne sont pas suffisamment visibles et n'ont pas fait suffisamment la promotion de leurs produits.

Une façon efficace de s'implanter sur le marché est de constituer une alliance stratégique ou un partenariat avec un distributeur ou un agent mexicain. Les distributeurs se font concurrence en offrant à leurs clients des gammes de produits plus vastes ou de meilleure qualité. Les autres critères de vente importants sont une aide technique gratuite, des services de conseils et de formation.

LES FOIRES COMMERCIALES

Un grand nombre de sociétés canadiennes qui veulent se faire connaître participent à des foires commerciales et à des congrès de l'industrie. Il y a trois événements annuels présentant un intérêt particulier dans ce domaine.

- *SeguExpo* : L'*Asociación Mexicana de Higiene y Seguridad Industrial (Amhsac)*, Association mexicaine de l'hygiène et de la sécurité industrielles, organise une foire commerciale annuelle pour ses membres et pour d'autres sociétés intéressées.
- *Securat* est organisée chaque été par *OM Comunicación*. *Securat '97* et aura lieu en 1997 au Centre de commerce mondial de Mexico, du 7 au 9 mai.
- *TecnoExpo '97* aura lieu à *Exhibimex* du 22 au 25 avril 1997.