

Le libre-échange, la privatisation et la déréglementation se sont combinés pour faire apparaître des besoins sans précédents en amélioration des compétences, en particulier dans les domaines de la formation à la gestion et de la formation technique. De plus en plus, les sociétés mexicaines s'adressent à des fournisseurs internationaux qui offrent des ensembles de cours à faible coût dans ces domaines.

L'éducation individuelle

L'éducation «individuelle» des adultes constitue un marché important et en pleine expansion au Mexique, mais très concurrentiel. Au moins 4 millions de personnes sont inscrites à une forme quelconque d'éducation pour adultes et certaines évaluent que leur nombre est beaucoup plus élevé. Ces programmes comprennent la formation à l'informatique, aux langues et l'alphabétisation ainsi que l'acquisition de compétences en secrétariat et en gestion des affaires. Un grand nombre de personnes estiment que ces programmes sont un moyen de réaliser des progrès personnels, ce qui devrait leur permettre de faire progresser leur carrière. C'est ce qui explique que l'inscription de particuliers à des programmes d'éducation des adultes dans des domaines connexes au travail a plus que triplé au cours de la dernière décennie.

LES POSSIBILITÉS DU MARCHÉ

Les achats du système d'éducation publique obéissent souvent à des considérations politiques et ce marché est dominé par un certain nombre de grandes entreprises mexicaines bien implantées. Les achats sont centralisés par l'intermédiaire d'organismes gouvernementaux et c'est en particulier le cas des livres. En règle générale, les écoles publiques ne disposent que de budgets restreints et ne présentent donc que des possibilités limitées à court terme pour les sociétés canadiennes. Les entreprises qui offrent des produits novateurs, qui répondent aux besoins croissants d'efficacité en termes de coût alors que les inscriptions continuent à augmenter et qu'on presse de plus en plus des ressources limitées, peuvent trouver certains débouchés. On s'attend à ce que ceux-ci augmentent au fur et à mesure que le système d'éducation publique du Mexique sera décentralisé. Les entreprises canadiennes

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

JAN - 1988

DÉVELOPPEMENT DE L'ENSEIGNEMENT PUBLIC

Exemplary Consultants Ltd., une société de London en Ontario, offre des services de gestion et de conseils en éducation qui touchent au développement des ressources humaines, à la surveillance du personnel, à l'élaboration des programmes et à la conception des écoles à construire. Leur modèle «Bermuda» pour le renouveau et le développement de l'enseignement a connu un grand succès. Il fournit un plan pour reconstruire un système d'éducation du niveau de la maternelle au niveau postsecondaire.

Exemplary Consultants a étudié le marché mexicain au cours des deux dernières années et espère y faire des affaires à l'avenir. L'entreprise vient de terminer une étude de marché et vient de passer un accord avec un agent mexicain. Pour établir des contacts au Mexique, la société a fait appel aux ressources de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et de l'Ambassade du Canada au Mexique.

M. F. Stewart Toll, président et chef de la direction de Exemplary Consultants, affirme que l'éducation au Mexique offre beaucoup de possibilités pour les sociétés canadiennes. Il précise toutefois immédiatement qu'il faut commencer par faire beaucoup de travail de base. D'après son expérience, il est indispensable d'établir des relations personnelles et professionnelles avec des organismes d'éducation du gouvernement mexicain et/ou avec un partenaire mexicain.

Exemplary Consultants a réussi à établir un lien avec le Consejo Nacional de Fomento Educativo ou CONAFE, l'organisme d'exécution du Secretaría de Educación Pública. Le mandat de CONAFE est d'améliorer l'éducation dans les dix provinces les plus pauvres. M. Toll précise que, jusqu'à maintenant, les efforts qu'ils ont entrepris ont été freinés parce que les autorités mexicaines ne s'étaient pas suffisamment engagées à améliorer le système d'éducation.

La Société internationale de l'Ontario assure maintenant un suivi de discussions antérieures avec le CONAFE. M. Toll indique que Exemplary Consultants continuera à chercher des possibilités d'affaires au Mexique mais il se dit aussi convaincu que cela prendra beaucoup de temps et nécessitera l'engagement de ressources importantes.

qui ont de l'expérience dans ce domaine prétendent que les possibilités s'articulent autour de la reconnaissance par les autorités mexicaines du besoin d'amélioration.

Les domaines de l'éducation et de la formation par les employeurs offrent des possibilités plus intéressantes, en particulier pour les entreprises disposant de programmes spécialisés de

PRODUITS DANGEREUX

Danatec Educational Services Ltd., de Calgary en Alberta, est un spécialiste de la manutention des produits dangereux. Leurs services comprennent le conseil, la formation et la préparation de publications. Dans ce domaine des produits dangereux, ils ont des compétences en transport, en sécurité au travail et en salubrité du milieu de travail.

Leurs publications pratiques comprennent des manuels pour les instructeurs, des guides pour les employeurs et des livres d'étude et des programmes d'auto-apprentissage. Un certain nombre des publications de Danatec sont maintenant vendues au Mexique et la société aimerait accroître ses exportations en y joignant les services de conseils.

Les dirigeants de l'entreprise estiment que les possibilités du marché pour ses services de formation seront accentuées par l'engagement du gouvernement mexicain à nettoyer l'environnement, allié aux exigences imposées par l'entente additionnelle à l'ALÉNA sur l'environnement. Danatec a participé à Globe 94 à Vancouver et rencontré la délégation mexicaine qui a manifesté de l'intérêt pour ses produits. Danatec cherche maintenant à tirer parti des contacts pris à cette occasion.

M. Ron Martin, l'un des dirigeants de Danatec, affirme que l'entreprise envisage de mettre en place un partenariat avec une société locale de formation car cela constituerait l'approche la plus efficace pour pénétrer le marché mexicain.

