

PROFIL DE SOCIÉTÉ

GOODFELLOW CONSULTANTS INC.

Goodfellow Consultants Inc. (GCI) est une société d'ingénierie implantée à Mississauga, en Ontario, qui conçoit des solutions détaillées pour la ventilation et la lutte contre la pollution atmosphérique. Environ 60 pour 100 de leurs revenus proviennent des exportations. Ils ne considèrent pas que le Mexique est un de leurs principaux marchés d'exportation parce que la situation économique actuelle de ce pays les empêche de s'y consacrer pleinement.

En 1986, GCI a conçu des hottes d'aspiration des émissions polluantes dans l'air pour *Hylsa*, une usine installée à Monterrey. En 1992 et en 1993, l'entreprise a élaboré trois normes environnementales pour l'*Instituto Nacional de Ecología (INECO)*, Institut national pour l'écologie. Deux ont été financées grâce à un accord bilatéral entre le Canada et le Mexique et la troisième par la Banque mondiale.

Par la suite, Goodfellow a décidé de se doter d'une présence permanente sur le marché mexicain. Ils ont mis au point deux ententes de coopération technique. La première a été conclue avec *Control Ambiental e Ingeniería Van Ruymbek*, une société de Mexico qui se consacre aux évaluations d'effets environnementaux et au travail de remise en état. La seconde entente a été passée avec *Procesadora Metalmeccánica de Toluca*, un fabricant d'équipement de lutte contre la pollution atmosphérique.

D'après un dirigeant de GCI, il a fallu mettre en place un processus précis de sélection pour trouver les partenaires qui pouvaient convenir. Ils ont interrogé plus de 50 d'entre eux avant de faire leur choix.

La pénurie de financement pousse à la réalisation de projets d'envergure régionale destinés à répondre aux besoins de plusieurs municipalités. Les gouvernements des États favorisent également l'intégration des projets d'alimentation en eau et de traitement des eaux usées.

Un exemple de cette approche intégrée est la *Comisión Metropolitana para la Prevención y Control de la Contaminación Ambiental en el Valle de México*, Commission métropolitaine pour la prévention et le contrôle de la contamination de l'environnement dans la vallée de Mexico. Cette Commission regroupe le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, Ministère du District fédéral, ainsi que 27 municipalités métropolitaines environnantes. Elle a été créée pour favoriser la coopération dans le cadre de projets environnementaux pour améliorer leur efficacité.

Le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social, s'efforce actuellement de se comporter comme un promoteur de projets environnementaux. Il travaille avec la *Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC)*, Chambre nationale de l'industrie de la construction, pour essayer de stimuler des projets générés par le secteur privé. Son approche est de cerner des projets possibles et de tenter ensuite de les mettre en parallèle avec les capacités du secteur privé. Cela ne fait toutefois pas disparaître le besoin d'un processus officiel de passation de contrat avec des appels d'offres concurrentielles.

On constate également une nouvelle tendance vers des changements de processus plutôt que vers des solutions définies comme finales. Jusqu'à maintenant, il n'y a que les multinationales et les grands conglomérats mexicains à avoir estimé qu'il s'agit là d'une façon plus efficace de gérer les problèmes environnementaux. Ce concept devrait se généraliser progressivement vers les entreprises mexicaines de taille moyenne.

La grave pénurie d'espace dans les régions rurales alimente la demande pour des systèmes de traitement des eaux usées plus compacts. Le manque de place pour les sites d'enfouissement constitue également un problème important, en particulier dans la région de Mexico, et cela contribue à la demande pour d'autres types de systèmes d'élimination des déchets. On constate en particulier qu'il n'y a pratiquement aucune installation disponible pour la destruction des déchets industriels non dangereux.

L'INTÉGRATION DES SOLUTIONS

Le marché mexicain de l'environnement est en train de s'orienter vers l'achat de solutions intégrées plutôt que d'équipements ou de technologies donnés. Les acheteurs ne recherchent plus des technologies précises. Ils veulent qu'on leur présente des dossiers financiers et techniques complets. Cela veut dire qu'un élément essentiel de la réussite est la capacité d'offrir un financement concurrentiel. Les ententes de type construction-exploitation-transfert (CET) sont particulièrement bien accueillies pour la construction d'installations d'alimentation en eau et de traitement des déchets solides, y compris de déchets dangereux.