

## 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 (INE)*, Institut national d'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 plus 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 Ruymbeke*, 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.

partir de 1991 doivent être équipés de convertisseurs catalytiques. Le système de métro de Mexico est agrandi de près de 30 kilomètres et la ville a adopté un programme d'«un jour sans voiture».

La demande mexicaine pour le matériel et les services de lutte contre la pollution de la part du secteur privé devrait augmenter sensiblement au cours de la prochaine décennie. On a évalué qu'en 1996, le marché total pourrait atteindre 3,3 milliards de dollars US. La tendance semble privilégier les solutions intégrées au dépens des ventes d'équipement. On a également constaté l'attrance pour des modalités originales de financement, du type construction-exploitation-transfert (CET) ou encore exploitation-entretien-location (EEL) par exemple. L'essentiel des compétences requises proviendra des importations, en particulier dans les domaines du traitement des eaux usées municipales et industrielles, du traitement de l'eau potable, de la conservation et de la gestion des forêts et du contrôle de la pollution de l'air. Plusieurs entreprises canadiennes ont déjà instauré une coopération avec le gouvernement mexicain pour toute une gamme de projets et pour l'application de normes. Le Canada dévient actuellement entre 2 et 4 pour 100 du marché mexicain du matériel pour l'environnement selon la catégorie.

**La gestion des déchets :** On évalue qu'environ 15 500 tonnes de déchets industriels dangereux ont été générés au Mexique chaque jour de 1994. Presque 40 pour 100 de ceux-ci ont été produits dans la région métropolitaine entourant la ville de Mexico. Un grand nombre des grands sites d'enfouissement industriels sont proches de la saturation. Les industries et les hôpitaux rejettent leurs déchets dans les sites d'enfouissement sanitaire des villes. S'il y a un petit nombre de sites d'enfouissement pour déchets dangereux exploités par le secteur privé, il n'y en a qu'un au pays à être accessible au public. Il est situé à Mina, au Nuevo León et est exploité par *Residuos Industriales Multiquim (RIMSA)*. La construction d'un second site dans l'État de San Luis Potosí a été autorisée. Il sera réalisé par Química Omega de México et Metalclad, une société américaine, mais sa réalisation s'est heurtée à des problèmes politiques avec le gouvernement de l'État.

**Les services financiers :** Alors que le Mexique accède à l'économie internationale, il fera face à une demande vigoureuse et croissante de services financiers sophistiqués. Avec l'ALÉNA, les banques, les compagnies d'assurance et les courtiers en titre peuvent mettre sur pied des filiales en pleine propriété au Mexique et acquérir des entreprises existantes. Il y aura une période de transition de six ans pour permettre un passage structuré au marché libre. Les banques canadiennes ont déjà établi des têtes de pont au Mexique.

Le Mexique offre également des possibilités aux banques canadiennes qui ont acquis des compétences reconnues mondialement en développement et en mise en vigueur de technologie appliquée aux services financiers. En réponse à la pénurie aiguë de logements, le gouvernement s'efforce actuellement de favoriser l'apparition d'un marché de secondes hypothèques. Il faudra pour cela des systèmes avancés d'évaluation du risque et de partage de renseignements qu'on ne retrouvait pas jusqu'alors dans le secteur financier mexicain. Le marché du Mexique pour les services du domaine de l'assurance est le plus important d'Amérique latine avec des primes annuelles d'assurance-vie et d'autres types d'assurances de l'ordre de 3,5 milliards de dollars US. Au fur et à mesure que l'économie mexicaine reprendra la voie de la croissance et de la modernisation, on s'attend à ce que la demande des produits et des services d'assurance enregistre une croissance régulière.