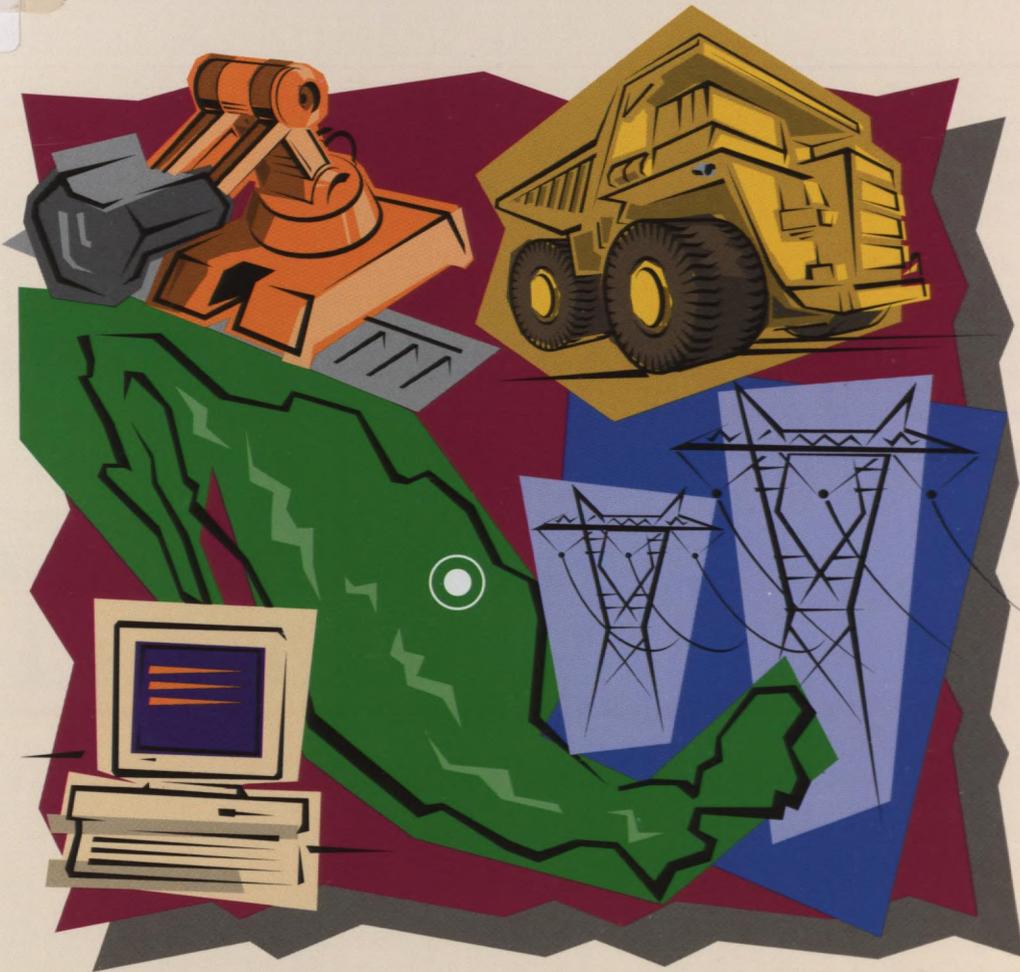


.b3684842(F)

doc
CA1
EA616
97066
FRE

Canada



LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE : RÉGION DE MONTERREY



Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles

PROFIL SECTORIEL - MEXIQUE

Les débouchés d'affaires au Mexique : La région de Monterrey a été élaboré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et Prospectus inc.

Ce document est conçu pour donner un aperçu des débouchés d'affaires dans la région de **Monterrey**, au Mexique. Tous les collaborateurs à cette publication se sont efforcés d'éliminer les erreurs et les inexactitudes. Nous incitons toutefois vivement le lecteur à ne trouver là qu'une des sources d'information sur les affaires au Mexique.

Toute erreur ou omission, de même que toutes les opinions exprimées ici, ne peuvent être attribuées au gouvernement du Canada ni à Prospectus Inc. Les auteurs, les éditeurs et les autres collaborateurs n'assument aucune responsabilité à l'égard de pertes commerciales qui seraient imputables à des décisions d'affaires prises sur la foi des renseignements contenus dans ce document.

© Ministère des Approvisionnements et Services, janvier 1997

N° de catalogue : E73-9/72-1996F
ISBN 0-662-81661-7

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, imprimée, rentrée dans un système d'extraction ou transmise partiellement ou dans sa totalité sous quelque forme que ce soit ou par n'importe quel moyen, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans autorisation préalable écrite de l'éditeur et de la Couronne.

Publié par Prospectus Inc.
Imprimé au Canada.

Also available in English.

CAI EA616 97066

LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE

LA RÉGION DE MONTERREY

H91103 99
66 301164

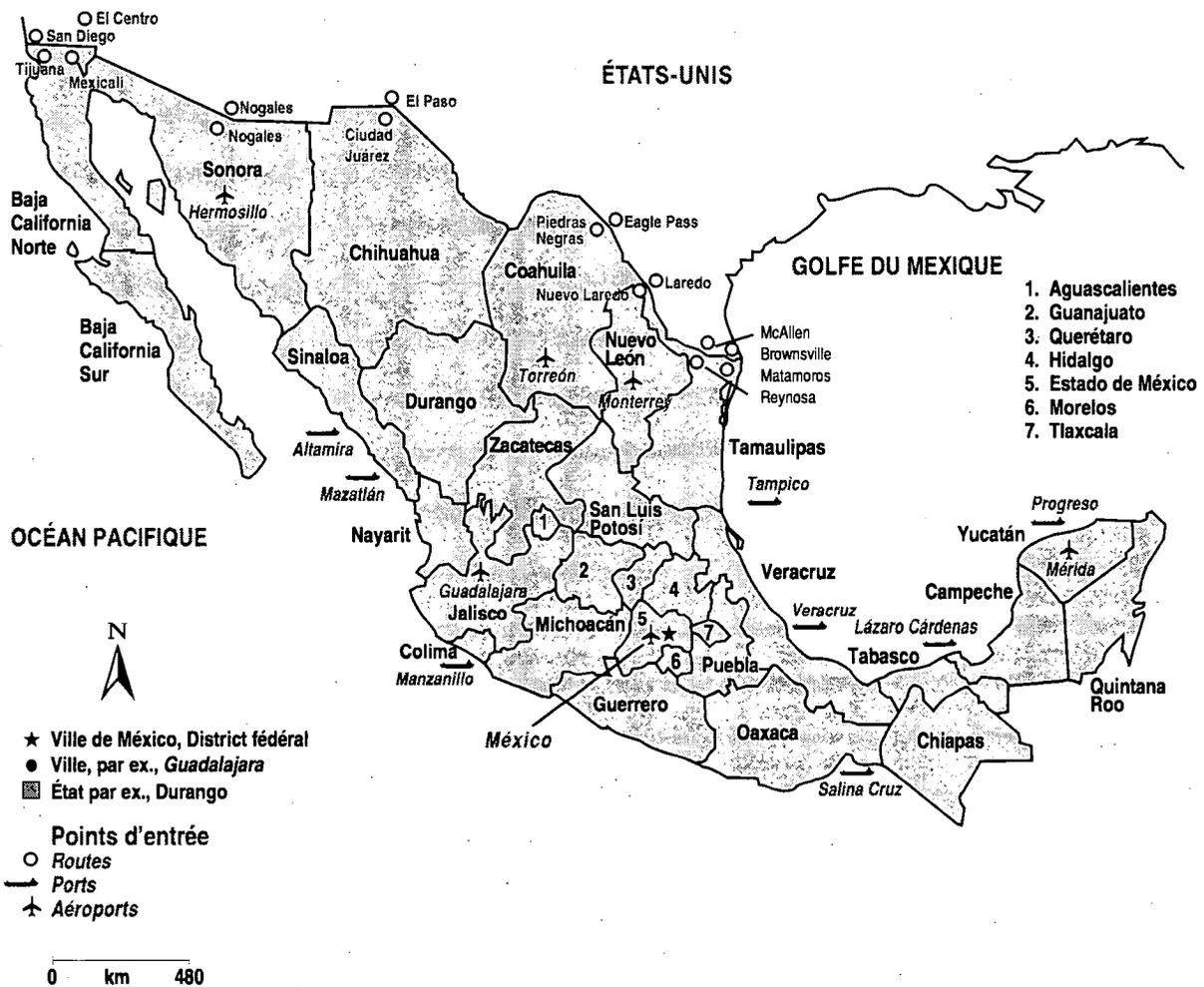
Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

MAR 8 2004

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère



Mexique



L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALÉNA)

L'ALÉNA fera passer la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à près de 361 millions — un marché plus important que celui des 15 pays de l'Union européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 7 billions de dollars.

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral entre les deux pays frôlait les 6,5 milliards de dollars en 1995 et devrait atteindre les 8 milliards d'ici la fin de la décennie.

Le total cumulé des investissements canadiens directs au Mexique augmente rapidement, ayant passé de 452 millions de dollars en 1992 à plus de 1,2 milliard en 1994.

Ce guide de marché a été préparé en tenant compte des problèmes auxquels la personne qui envisage d'exporter est confrontée. Il ne s'agit toutefois pas d'un document exhaustif et les conditions, les intérêts et les besoins particuliers à chaque cas commanderont la façon dont les entreprises doivent adapter leur approche et leur stratégie au marché mexicain.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser aux Centres de commerce international (cf. Où obtenir de l'aide additionnelle), ou à l'InfoCentre aux numéros suivants :

Téléphone : 1 800 267-8376 ou (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink* : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :

1 800 628-1581 ou (613) 944-1581

Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la transmission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

TABLE DES MATIÈRES

L'ÉCONOMIE DE LA RÉGION	5
Le Nuevo León	8
L'État de Coahuila	8
L'État de Tamaulipas	10
La main-d'œuvre	10
L'urbanisation	11
L'investissement étranger	12
L'INFRASTRUCTURE	13
Le transport	14
Le réseau routier	14
Le réseau ferroviaire	14
Les aéroports	16
Les communications	16
Les parcs industriels	17
Les centres de congrès	17
L'énergie	17
L'approvisionnement en eau et le traitement des eaux usées	18
La location de bureaux	18
L'éducation	18
LES MARCHÉS INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX	19
Les technologies et la machinerie industrielle de transformation de pointe	20
L'agriculture et l'agroalimentaire	21
Les produits et les services culturels et d'éducation	23
Les équipements et les services de production d'électricité	24
Les équipements et les services pétroliers et gaziers	25
Les équipements et les services environnementaux	26
Les technologies de l'information et les autres produits et services relatifs aux technologies de pointe	27
Les télécommunications	27
Les technologies informatiques	28
L'équipement et les services miniers	29
L'équipement d'entretien pour automobiles et les pièces de rechange	30
L'équipement et les services de transport	31

LES GRUPOS DE MONTERREY	33
<i>Grupo Alfa</i>	33
<i>Grupo Axa</i>	34
<i>Grupo Cemex</i>	35
<i>Grupo Copamex</i>	35
<i>Grupo Cydsa</i>	36
<i>Grupo Femsa</i>	36
<i>Grupo Gruma</i>	37
<i>Grupo IMSA</i>	37
<i>Grupo Lamosa</i>	38
<i>Grupo Proeza</i>	38
<i>Grupo Protexa</i>	39
<i>Grupo Pulsar</i>	39
<i>Grupo Ramírez</i>	40
<i>Grupo Villacero</i>	40
<i>Grupo Vitro</i>	41
LES MARCHÉS DE CONSOMMATION	42
LES MARCHÉS PUBLICS	45
OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE	47
Ministères et services du gouvernement canadien au Canada	47
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)	47
Industrie Canada (IC)	49
Revenu Canada	50
Agence canadienne de développement international (ACDI)	50
Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)	50
Bureau fédéral de développement régional (Québec)	51
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)	52
Société pour l'expansion des exportations (SEE)	53
Conseil national de recherches	54
Corporation commerciale canadienne (CCC)	54
Contacts importants au Canada	55
Associations d'affaires et associations professionnelles	55
Bureaux du gouvernement mexicain au Canada	55
Banques mexicaines ayant des bureaux au Canada	56
Services du gouvernement canadien au Mexique	56
Principaux contacts au Mexique	57
Bureaux du gouvernement mexicain	57
Bureaux des gouvernements des États	57
Universités et instituts de recherche	58
Associations industrielles et chambres de commerce	58
Groupes mexicains	59
Foires commerciales	60

LA REINE DU NORD

Monterrey est l'un des principaux centres industriels et financiers du Mexique. C'est la capitale de l'État de Nuevo León, et le cœur industriel du nord-est du pays. La région contrôle la moitié de l'ensemble des services industriels et financiers du Mexique. C'est l'un des principaux centres sidérurgiques mexicains, mais on y trouve également une grande diversité d'industries légères. Outre les entreprises de fonderie et de travail du métal, ses principales industries sont celles du ciment, du verre, de la pétrochimie et de la transformation alimentaire. Le secteur des services de la région regroupe d'importantes entreprises financières, de transport, de construction et de télécommunication. Au Mexique, on appelle Monterrey la «Reine du Nord».

Monterrey est située à 250 kilomètres au sud de Laredo, au Texas. Le Nuevo León est bordé au nord par les États voisins de Coahuila et de Tamaulipas, mais un étroit corridor conduit jusqu'à la frontière texane, dans la région de Colombia. C'est là que le nouveau *Solidarity International Bridge* traverse le Río Grande vers les États-Unis. La région offre une grande diversité géographique et climatique. Le nord est une région semi-aride alors que sur les contreforts des montagnes du sud on trouve de nombreuses cultures dont celles du coton, des fruits et des légumes, de la canne à sucre et des céréales. Le Nuevo León est l'État mexicain qui profite le plus du barrage Falcón Dam sur le Río Grande, qui l'alimente en électricité et permet l'irrigation. Le réseau ferroviaire relie la région à Laredo, au Texas, à Mexico et au port de Tampico, sur le golfe.

Monterrey est connue pour ses grands groupes industriels et intégrés d'origine familiale, qu'on appelle *grupos*. C'est ainsi que la famille Garza Sada, qui ont des liens étroits entre elles, contrôlent sept des plus grandes sociétés publiques du Mexique. La famille Zambrano domine le secteur du ciment alors que la famille Garza Lagüera a des intérêts multiples dans les secteurs bancaires, des boissons gazeuses et des télécommunications. La famille González contrôle un empire céréalier et de la tortilla d'un milliard de dollars US et détient des actifs importants dans le secteur bancaire. Alors que la plupart de ces sociétés restent sous le contrôle de familles, beaucoup d'entre elles ont maintenant de grands nombres d'actionnaires et sont affiliées à des sociétés d'autres régions du Mexique et d'autres pays.

L'État de Nuevo León est fortement urbanisé et 95 pour 100 de sa population vit dans le Grand Monterrey. La région est connue pour son esprit d'entreprise acharné et son sens de l'autosuffisance venant de décennies d'isolement du reste du Mexique. On appelle les résidents de la région des *regionmontanos*, ou *regios* en abrégé. Le terme symbolise maintenant un style d'affaires conservateur, tourné vers la famille.

Grand centre industriel, la région a été durement touchée par la crise économique qui a frappé le Mexique à la suite de la dévaluation du peso de décembre 1994. La production industrielle a chuté de presque 17 pour 100, soit près du double de la diminution pour l'ensemble du pays.

Entre novembre 1994 et la période la plus aiguë de la crise du peso, au troisième trimestre de 1995, Nuevo León a perdu plus de 53 000 emplois enregistrés à temps plein, une diminution d'environ huit pour cent. D'après les statistiques officielles, on est maintenant revenu aux niveaux d'emploi d'avant la crise. Ces données cachent cependant un niveau très élevé de sous-emploi. De plus, ces statistiques ne concernent que les travailleurs employés par le secteur structuré et privé de l'économie, qui sont enregistrés auprès de l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale. Il faudra attendre un certain temps avant de pouvoir absorber les nouveaux travailleurs qui sont arrivés dans la population active au cours des deux dernières années.

Comme ils sont tournés vers les exportations et en même temps très diversifiés, avec des opérations dans tout le Mexique, la plupart des grands *grupos* n'ont pas été touchés trop gravement par la crise. Plusieurs d'entre eux ont continué à appliquer leurs plans d'expansion antérieurs, même avant le creux du troisième trimestre de 1995. Certaines entreprises ont éprouvé des difficultés, mais celles-ci n'étaient pas nécessairement attribuables à la crise. De toute façon, les sociétés de la région sont solidement implantées et disposent des ressources et de la volonté pour viser le long terme.

L'HISTOIRE ET LA CULTURE

Avant la conquête espagnole, le nord-est du Mexique était occupé par diverses tribus indigènes. Au début, les Espagnols, sous la direction d'Hernán Cortés, se sont surtout efforcés de soumettre les Aztèques plus au sud. Cortés a fondé la ville de Mexico sur le site de la capitale aztèque en 1521. Francisco de Montejo s'est dirigé vers le nord et a soumis les tribus de cette région en 1526. En 1540, la plus grande partie du nord du Mexique était sous contrôle espagnol.

La Ciudad de Nuestra Señora de Monterrey a été créée en 1596 et était alors la capitale du Royaume de Nuevo León. Monterrey s'est développée au début comme un centre commercial, reliant les régions agricoles et minières du nord au port maritime de Nueva Santander (maintenant Tamaulipas). Ce n'est qu'au XIX^e siècle que la ville est devenue un centre industriel. L'État de Nuevo León a été créé en 1824 à la suite de la déclaration d'indépendance qui avait en lieu trois ans auparavant.

Avant la guerre Mexique-États-Unis, la principale activité économique était l'élevage du bétail. Monterrey a été occupée par les Américains, dirigés par Zachary Taylor, et la bataille d'Angostura a eu lieu en février 1847. La guerre s'est terminée avec le Traité de Guadalupe Hidalgo en septembre 1848. Même si le Mexique a perdu beaucoup de territoire, les relations avec les États-Unis ont été normalisées. Les liens vers le nord ont aidé à compenser le fait que la région du nord-est était relativement isolée des centres de décision, qui se trouvaient à Mexico. Les historiens estiment généralement que cet isolement a été la force motrice du développement de l'esprit d'entreprise qui caractérise aujourd'hui la région de Monterrey.

Après la guerre, l'industrie textile a commencé à se développer avec la première usine importante qui a été construite à Santa Catarina en 1856. Monterrey est aussi devenue un centre de transport pour le cotan Confederate durant la Guerre civile américaine, de 1861 à 1865. Deux autres usines de textile ont ouvert en 1872 et 1874. La voie ferrée rejoignant Laredo, au Texas, est entrée en service en 1882, et le service télégraphique est devenu disponible à la même époque. Avec une législation favorisant les investissements, tout cela a permis le développement rapide des secteurs de la bière, de l'acier, du verre et du ciment.

La légende locale accorde le crédit de la majeure partie du développement initial de la région de Monterrey par la création de la fameuse brasserie *Cuauhtémoc-Moctezuma* en 1890. Faisant aujourd'hui partie du *Grupo Visa*, cette brasserie a été créée par Francisco Sada qui a plus tard été rejoint par son beau-frère Isaac Garza. C'est maintenant l'un des plus importants producteurs de bière d'Amérique Latine. En 1900, la *Compañía Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey*, une aciérie, a été créée pour alimenter la brasserie en capsules de bouteille. Cette entreprise est devenue la clef de voûte d'une industrie qui a fait de Monterrey un grand centre de sidérurgie. En 1909, *Vidriera Monterrey*, une verrerie, a été mise sur pied pour alimenter la brasserie en bouteilles. Elle a ensuite ajouté à sa production le verre plat et Monterrey fabrique maintenant les trois quarts du verre mexicain. Des entreprises d'emballage sont apparues pour faciliter l'expédition des produits de la brasserie. En 1907, une cimenterie, *Cementos Hidalgo*, a ouvert ses portes pour faciliter toute cette expansion et ce fut le début d'une industrie qui produit maintenant 60 pour 100 du ciment mexicain. S'il est bien évident que ce résumé simplifié à l'extrême, il est par contre vrai, sans l'ombre d'un doute, que l'isolement et le besoin d'autosuffisance ont joué un rôle dominant dans le développement de la base industrielle diversifiée de la région. Cela explique également la présence généralisée des noms des familles Sada et Garza dans tout le milieu des affaires de Monterrey et dans toutes les facettes de la vie sociale.

Aujourd'hui, la région de Monterrey est le second centre industriel en importance du Mexique, après la région de Mexico. Celle-ci dispose maintenant d'une infrastructure bien développée, avec un métro moderne et un système de parcs industriels.

D'un point de vue culturel, Monterrey est maintenant considérée comme la plus «américanisée» des grandes villes mexicaines. Des visiteurs d'affaires signalent qu'on y trouve les méthodes d'affaires modernes et que les concepts nord-américains de temps et de ponctualité y prévalent. L'influence des médias américains a conduit à préférer les produits et les activités sportives étrangères. Même si le soccer reste le sport le plus populaire au Mexique, les équipes professionnelles de baseball et de basket suscitent de plus en plus d'intérêt et se multiplient rapidement dans la région de Monterrey.

Malgré un développement industriel poussé de toute la région, la ville même de Monterrey conserve un charme colonial. La *Gran Plaza* est réputée pour sa taille et sa combinaison inhabituelle de styles architecturaux. Plusieurs des sites religieux de la ville, en particulier le *Templo de la Purísima*, sont parmi les plus connus du Mexique. On trouve dans la ville un mélange d'architecture et d'art traditionnel et moderne. C'est ainsi que le Musée d'art contemporain est le plus important de ce genre en Amérique Latine alors que le *Centro Cultural Alfa* présente une collection importante d'art précolombien.

Les attractions naturelles pour les touristes sont les Caves García, la chute d'eau Cola de Caballo et le Canyon Huasteca.

Le *Museo de Ciencia y Tecnología*, Musée des sciences et de la technologie, traduit bien le leadership de Monterrey dans le domaine du développement technologique et de la modernité. La ville accueille l'*Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey*, (ITESM), Institut de technologie et d'études supérieures, l'une des principales universités à vocation technique du pays, ainsi que quatre autres universités.

L'ÉCONOMIE DE LA RÉGION

Monterrey est le cœur économique du nord du Mexique. C'est la capitale de l'État de Nuevo León, bordé à l'ouest par l'État de Coahuila et à l'est par celui de Tamaulipas. Ces trois États constituent l'ensemble de la région. Celle-ci bénéficie d'un emplacement stratégique par rapport aux États-Unis et donne accès au port de la côte du golfe. On y trouve également une infrastructure industrielle bien développée, avec des autoroutes et des voies ferrées modernes.

POPULATION ET SUPERFICIE DE LA RÉGION NORD-EST DU MEXIQUE

État	En km ²	Population en 1995
Nuevo León	64 555	3 549 273
Coahuila	151 571	2 172 136
Tamaulipas	78 829	2 526 387
Total de la région du nord-est	294 955	8 247 796
Total du Mexique	1 967 183	91 120 433

Source : Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, 1996.

LE NUEVO LEÓN

Le Nuevo León est le plus industrialisé des trois États avec une population de 3,5 millions de personnes en 1995. On y trouve sept des 15 plus grandes sociétés du Mexique et plus de 8 000 entreprises industrielles à Monterrey uniquement. Une culture d'entrepreneur profondément enracinée a incité les entreprises à passer des alliances avec d'autres sociétés mexicaines ainsi qu'avec des entreprises de l'étranger. Une main-d'œuvre bien formée a attiré un grand nombre de fabricants étrangers de haute technologie, parmi lesquels Northern Telecom du Canada. Il y a dans cet État 16 universités et 200 écoles professionnelles et techniques. Le fait que le Nuevo León soit responsable de 16 pour 100 de la production industrielle du Mexique, avec moins de quatre pour cent de la population et moins de huit pour cent de l'emploi dans le secteur de la transformation, montre bien le niveau de productivité élevé des fabricants de la région. Un tiers des exportations mexicaines du secteur de la transformation proviennent également de cette région.

LES ZONES DE MAQUILADORAS

Des législations complémentaires au Mexique et aux États-Unis permettent aux matières premières et aux pièces détachées d'être importées en franchise de douane et réexportées ensuite vers les États-Unis en ne faisant porter les droits de douane que sur la valeur ajoutée mexicaine. Au début, ce programme limitait les ventes sur le territoire mexicain à une petite proportion de la production de qualité inférieure. Les zones de *maquiladoras*, qui permettent cette fabrication en franchise de douane, se trouvent essentiellement dans les États frontaliers, mais il y en a également dans les États de Jalisco et d'Aguascalientes, qui sont situés de façon stratégique pour les industries exportatrices.

Les zones de *maquiladoras* de la région de Monterrey accueillent un grand nombre d'importantes multinationales. Avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), le programme des *maquiladoras* perdra progressivement de son intérêt. À compter de 1994, celles-ci ont pu vendre 55 pour 100 de leurs exportations de l'année précédente sur le territoire mexicain. Ce pourcentage augmente de 5 pour 100 par année pour atteindre 85 pour 100 en l'an 2000 et cette restriction sera éliminée complètement en l'an 2001. Au fur et à mesure que les droits de douane sont progressivement éliminés avec l'application de l'ALÉNA, la facette américaine de l'arrangement des *maquiladoras* perdra également de son intérêt.

La plupart des usines des *maquiladoras* sont déjà intégrées dans l'économie locale. Certaines d'entre elles aident les sociétés mexicaines à acquérir des capacités pour devenir leurs fournisseurs. En plus de respecter les normes de contrôle de qualité, les sociétés mexicaines devront apprendre à utiliser les techniques de CAO/FAO pour recevoir les conceptions et les spécifications ainsi que les systèmes d'échanges électroniques de données (EED) pour les procédures de prise de commande et de livraison au moment adéquat.

Ces nouvelles possibilités qui s'offrent aux sociétés mexicaines feront apparaître des débouchés pour les entreprises canadiennes qui veulent constituer des coentreprises avec elles afin de les aider à se moderniser.

Les grandes industries du Nuevo León sont celles de l'acier, du verre, du ciment, du plastique, des boissons et de la chimie. Il faut y ajouter une industrie légère de transformation très diversifiée avec un grand nombre d'installations de haute technologie.

La production est dominée par les grands *grupos*, les géants industriels du Mexique, parmi lesquels *Alfa, Axa, Cemex, Cydsa, Femsa, Imsa, Lamosa, Maseca, Metalsa, Protexa, Pulsar, Ramírez, Villacero, Visa* et *Vitro*. Il s'agit essentiellement de conglomérats d'origine familiale. Ils se sont développés dans un milieu fortement protégé avec, d'une part, une réglementation gouvernementale qui freinait la concurrence intérieure et, d'autre part, des tarifs élevés et d'autres types d'entraves qui empêchaient les concurrents étrangers d'arriver sur le marché. La plupart de ces *grupos* ont prévu les implications des réformes économiques que le Mexique a commencé à mettre en œuvre au début des années 1980. Ils ont été favorables à la *la apertura*, l'ensemble des réformes du gouvernement mexicain, et se sont adaptés pour en tirer parti. Au moment où le Mexique est devenu signataire de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), en 1986, nombre d'entre eux avaient déjà adopté des méthodes d'affaires modernes et s'étaient tournés vers l'exportation.

La présence des grands *grupos* diversifiés et une sous-traitance assez répandue ont permis l'apparition d'un nombre élevé d'entreprises de taille moyenne. Environ 41 pour 100 de tous les établissements du Grand Monterrey ont 51 employés ou plus. À Guadalajara, une ville industrielle comparable, les entreprises de cette taille ne représentent que 32 pour 100 du total. Malgré cela, les entreprises de cinq employés ou moins constituent encore 38 pour 100 des entreprises de Monterrey.

Beaucoup de sociétés étrangères ont implanté des usines dans la région et on peut citer parmi elles Ford, Chrysler, Caterpillar, Union Carbide, John Deere et Emerson Electric. D'après les dirigeants de l'État il y a 200 sociétés étrangères au Nuevo León dont 130 sont américaines et trois canadiennes.

La base industrielle diversifiée de la région offre de bonnes possibilités de sous-traitance, ce qui revient à dire qu'il est possible de fabriquer localement une grande diversité de produits. Cela est illustré par le fait que les 92 *maquiladoras* du Nuevo León, entreprises de transformation en franchise, achètent environ un quart de leurs éléments à assembler dans l'État. Ces chiffres se comparent à une moyenne nationale de deux pour cent et de dix pour cent dans l'État industrialisé de Jalisco. Cette structure a favorisé la croissance de PME qui sont souvent de bonnes candidates pour la création de partenariats ou de coentreprises. Les entreprises de la région sont désireuses d'utiliser les technologies de pointe et, dans certains cas, ont diffusé leurs propres innovations dans d'autres pays. Le gouvernement de l'État du Nuevo León offre un programme qui permet de réduire les risques auxquels sont confrontées les petites sociétés étrangères qui pénètrent le marché local.

L'ÉTAT DE COAHUILA

L'État de Coahuila est situé à l'ouest du Nuevo León et avait, en 1995, une population de 2,2 millions de personnes. La ville de Torreón regroupe environ la moitié de sa population et un autre quart vit dans la capitale de l'État, Saltillo. L'État est connu comme la région d'élevage de bétail la plus productive du Mexique. Les zones de *maquiladoras* le long de la frontière américaine accueillent diverses entreprises de transformation. On y trouve en particulier plusieurs grandes multinationales de l'automobile et des fabricants d'équipement agricole s'y sont aussi installés. On peut citer Chrysler, General Motors, Renault et John Deere.

Un excellent réseau routier relie l'État aux grandes villes américaines. Un grand pont franchit le Río Grande à Piedras Negras, et un autre à Ciudad Acuña. La principale industrie de l'État est celle des produits métalliques, suivie des produits alimentaires et des vêtements. Le Bassin Sabinas, au centre de l'État, renferme les plus importants gisements de charbon du Mexique. Les mines de l'État alimentent les producteurs d'acier de la région en charbon et en minerai de fer.

L'ÉTAT DE TAMAULIPAS

L'État de Tamaulipas est situé à l'est du Nuevo León et avait, en 1995, une population de 2,5 millions de personnes. Environ la moitié de la population vit dans les villes le long de la frontière américaine. La ville la plus importante est Matamoros, sur la rive mexicaine du Río Grande en face de Brownsville, au Texas. Elle est reliée par une autoroute moderne à Monterrey, à Saltillo et à Torreón. Nuevo Laredo, le plus important point de franchissement de la frontière mexicaine pour les marchandises canadiennes, est situé dans le coin nord-ouest de l'État, au nord de Monterrey. La capitale de l'État de Tamaulipas est Ciudad Victoria, et sa population compte 250 000 personnes environ. Cet État a un littoral de 500 kilomètres sur le golfe du Mexique. On envisage la construction d'une voie maritime derrière le littoral qui permettrait d'offrir une liaison protégée le long du littoral du golfe, du complexe industriel de Tampico/Altamira à Brownsville, au Texas.

La région Tampico/Altamira/Madero, à l'extrémité sud-est de l'État, est un important centre pétrolier et pétrochimique. Quatorze des grands producteurs mexicains et américains de la région d'Altamira sont responsables de 60 pour 100 de la production du secteur pétrochimique du Mexique. Le complexe pétrochimique de *Petróleos Mexicanos (Pemex)*, la société pétrolière d'État, située à Reynosa, le long de la frontière américaine, est l'un de ceux qui ont été désignés récemment pour une privatisation partielle.

L'État de Tamaulipas dispose d'importantes ressources pétrolières et gazières et *Pemex* a de grosses installations dans la région de Tampico. Les ports de Tampico et d'Altamira sont situés à moins de 20 kilomètres l'un de l'autre. Celui d'Altamira a été le premier port mexicain à être privatisé. Ils ont maintenant tous deux des terminaux à usages multiples exploités par le secteur privé. Le port de Tampico est le plus occupé du Mexique. *Pemex* a son propre terminal océanique pour assurer ses exportations à proximité de la raffinerie voisine de Madero.

Les secteurs de la transformation alimentaire, des produits du métal et des vêtements sont également importants dans l'économie régionale. Les zones de *maquiladoras* accueillent aussi des entreprises d'électronique et de fabrication de jouets. L'élevage du bétail est une activité importante, tout comme la pêche. L'État de Tamaulipas bénéficie en outre d'importantes ressources minières et pétrolières.

LA MAIN-D'ŒUVRE

D'après les données du gouvernement, la population active de Monterrey représente 44 pour 100 de la population totale. C'est là une proportion élevée pour le Mexique, mais cela peut s'expliquer par l'importance relative du secteur «structuré» dans la région. Il n'y a que 15 pour 100 de la population du Mexique qui soit employée officiellement par des sociétés enregistrées ou des organismes gouvernementaux. Un grand nombre de travailleurs ne sont pas enregistrés parce qu'ils travaillent à leur propre compte pour de petites sociétés non inscrites et ne participent pas alors au régime de sécurité sociale. La présence des grands *grupos* et des entreprises multinationales devrait accroître la proportion de travailleurs officiellement embauchés. Cela pourrait également expliquer le taux élevé de chômage de Monterrey, qui est d'environ 6,8 pour 100 contre 6,4 pour 100 pour la moyenne nationale. On estime dans les deux cas que ces pourcentages sont fortement sous-évalués.

La répartition de l'emploi par secteur traduit le niveau élevé d'industrialisation de la région. Dans le Grand Monterrey, il n'y a que 0,4 pour 100 de la main-d'œuvre qui est employée par le secteur primaire, alors que 25 pour 100 se consacrent à des tâches de transformation et 38 pour 100 aux services financiers et professionnels.

STRUCTURE DE LA MAIN-D'ŒUVRE DANS LE GRAND MONTERREY, 1995

Main d'œuvre totale employée	1 162 743	100 %
Industries primaires	4 651	0,4 %
Industries secondaires		
Transformation	268 594	23,1 %
Construction	106 972	9,2 %
Industries tertiaires		
Commerces de détail	248 827	21,4 %
Services financiers et professionnels	437 191	37,6 %
Autres	96 508	8,3 %

Source : *Secretaría de Desarrollo Económico de Nuevo León*, Secrétariat du Développement économique du Nuevo León.

L'INTERDÉPENDANCE RÉGIONALE

Les trois États de la région du nord-est sont, dans une large mesure, interdépendants. Le Nuevo León est fortement urbanisé et dépend de ses voisins pour ses alimentations en matières premières et en produits agricoles. Comme centre industriel, Monterrey offre des marchés aux producteurs des États de Tamaulipas et de Coahuila. Le Nuevo León importe du bétail, de la volaille, du charbon, des minéraux, de l'électricité et de l'acier de l'État de Coahuila. De l'autre État voisin de Tamaulipas, il importe essentiellement des produits pétrochimiques, des résines de plastique, de l'eau, des produits agricoles, du tabac et du gaz naturel. Il y a également un important trafic bilatéral de pièces d'automobile entre les États du Coahuila et du Nuevo León.

Du fait de cette interdépendance, les États travaillent ensemble à un grand nombre de projets. Les gouverneurs se rencontrent deux fois par année et d'autres dirigeants une fois par mois. Il y a également une conférence annuelle appelée le *Cuatro Caminos Cumbre*, qui regroupe les gouverneurs des trois États du nord-est avec ceux des États voisins du Chihuahua et du Texas. David Martínez, directeur de la *Dirección de Proyectos Internacionales, Secretaría General del Gobierno de Nuevo León*, projets internationaux du Nuevo León, explique que ces efforts visent à promouvoir la coopération. «Nous savons que la coopération est essentielle pour la croissance de la région, mais il y a également une concurrence entre les États pour les divers investissements.»

Omar Cruz, directeur de *ProExport Nuevo León*, ajoute : «Nous essayons d'abord d'attirer les investissements au Mexique, en faisant concurrence à d'autres pays, puis nous essayons de les faire venir au Nuevo León plutôt que dans d'autres États.» Dans quelques cas, la concurrence entre les États a été rude. Le pont *Solidarity International Bridge* du Nuevo León a été conçu pour attirer le trafic routier de Nuevo Laredo vers Tamaulipas. Il y a également un conflit permanent entre ces deux États sur le détournement de l'eau par le barrage *El Cuchillo* au Nuevo León. Aussi, cet État du Nuevo León entretient-il de meilleures relations avec l'État de

PRODUIT INTÉRIEUR BRUT DU NUEVO LEÓN, 1993 EN MILLIONS DE PESOS MEXICAINS

Produit intérieur brut du Mexique (PIB)	1 145 382
PIB du Nuevo León	75 454
Répartition par activité	
Agriculture, bétail, forêt et pêches	1 047
Mines	554
Transformation	21 260
Construction	2 749
Services publics : électricité, gaz et eau	756
Commerces de détail, restaurants et hôtels	15 319
Transport, entreposage et communications	6 540
Services financiers, assurances et immobilier	11 691
Services communautaires, sociaux et personnels	15 538
Répartition par secteur de transformation	
Aliments, boissons et produits du tabac	5 516
Textiles, vêtements et produits du cuir	1 177
Bois et produits du bois	299
Papier, produits du papier, impression et édition	1 012
Produits chimiques, dérivés pétroliers, caoutchouc et plastiques	2 796
Production de minéraux non métalliques	3 486
Industries des produits métalliques de base	2 069
Produits métalliques, machinerie et équipement	4 411
Autres industries de transformation	495

Source : *Secretaría de Desarrollo Económico de Nuevo León*, Secrétariat du Développement économique du Nuevo León, 1995.

L'URBANISATION

La région du nord-est est fortement urbanisée. Au Nuevo León, 89 pour 100 de la population vit dans des villes de 50 000 habitants ou plus. Si on compte les collectivités plus petites qui composent le Grand Monterrey, la région métropolitaine regroupe environ 95 pour 100 de la population. La situation est sensiblement la même dans les États de Coahuila et de Tamaulipas. Il y a dix collectivités de 50,000 habitants ou plus dans l'État de Coahuila, dans lesquelles on retrouve

82 pour 100 de la population. Dans l'État de Tamaulipas, il y a 11 municipalités de cette taille qui regroupent 84 pour 100 de la population. Il n'y a que la région de Mexico et celle de la Baja California Norte, (qui comprend Tijuana et Mexicali) qui ont des taux d'urbanisation supérieurs à ceux de ces trois États.

MONTERREY ET LES ÉTATS DU NORD-EST



L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER

La crise du peso, qui a commencé en décembre 1994, a entraîné une forte baisse de l'investissement étranger dans tout le Mexique. Le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)*, *Dirección General de Inversión Extranjera*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, a étudié les effets de la dévaluation sur l'investissement. D'après les données publiées en 1996 par le Service de l'investissement étranger du *Secofi*, le Nuevo León est l'État qui attire le plus ces investissements. Le District fédéral prétend accueillir environ les deux tiers de tous les investissements étrangers directs réalisés. Le Nuevo León suit avec 8,1 pour 100 du total accumulé de 1994 à 1995. Les chiffres correspondants pour les États de Tamaulipas et de Coahuila sont respectivement de 3,2 et de 0,8 pour 100. L'investissement étranger direct réalisé au Mexique a baissé de 44 pour 100 entre 1994 et 1995, chutant de 9,9 milliards de dollars US à 5,5 milliards de dollars US. La baisse a encore été plus marquée au Nuevo León puisqu'elle a été de 54 pour 100, passant de 856 millions de dollars US en 1994 à 395 millions de dollars US en 1995. L'État de Tamaulipas a été relativement moins touché, avec une baisse de 16 pour 100, c'est à dire de 227 millions de dollars US, alors que celle de l'État de Coahuila a été de 37 pour 100 avec 50 millions de dollars US.

La plupart des analystes estiment qu'on a assisté à une forte reprise des investissements en 1996 et que cela a fait apparaître des débouchés pour les sociétés qui ne sont pas encore implantées sur ce marché. Le Canada a joué un rôle important dans ces nouveaux investissements. Même s'il n'est responsable que de sept pour cent de l'investissement direct accumulé réalisé au Mexique entre 1994 et juin 1996, le Canada a en fait été à l'origine de 21 pour 100 des investissements au cours de la première moitié de 1996.

L'INFRASTRUCTURE

LE TRANSPORT

La région du nord-est dispose d'excellents liens de transport, vers les autres parties du pays, vers les États-Unis et le Canada, comme vers le reste du monde.

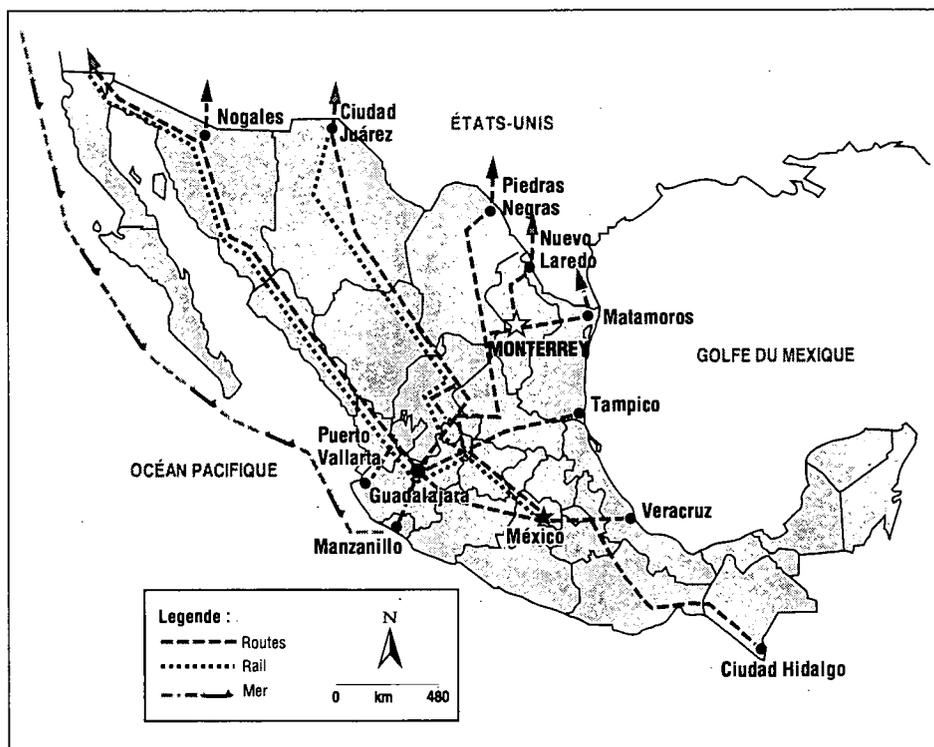
LE RÉSEAU ROUTIER

Le Solidarity International Bridge, à huit voies, qui vient d'être ouvert, assure un lien routier vers le Texas, à environ 250 kilomètres au nord et à environ 32 kilomètres à l'ouest de Laredo, au Texas. Ces nouvelles installations modernes, d'une capacité de 5 000 conteneurs par jour, assurent la liaison intermodale entre le rail et la route. Les installations qu'on y trouve permettent de tirer parti du nouveau système d'administration du commerce appelée le North American Trade Automation Prototype. Le nouveau pont devrait soulager la congestion et les retards enregistrés au port de Laredo. Jusqu'à maintenant, on n'a pas encore construit l'autoroute à péage prévue entre le pont et Monterrey, ce qui a limité l'utilisation du pont.

On prévoit la mise en place d'un corridor industriel qui regroupera les trois États de la région du nord-est. En août 1996, on a annoncé que le financement pour relier le pont à l'autoroute à péage Monterrey-Nuevo Laredo avait été débloqué. Les axes routiers seront également améliorés du côté américain en permettant de relier le pont à Interstate Highway 35, qui dessert Laredo. Les travaux devraient être terminés en 1997.

On prévoit également la mise en place d'une zone en franchise de douane sur le côté mexicain du pont. Cela profiterait aux exportateurs canadiens qui pourraient tirer parti des tarifs de charge complète pour entreposer des stocks au Mexique, sans avoir besoin de transférer des marchandises sur des camions mexicains. Le gouvernement mexicain a approuvé la réalisation de cette zone en franchise en avril, mais il faut d'abord apporter des améliorations aux installations pour qu'elles respectent les exigences des services mexicains des douanes.

ROUTES SERVANT AU TRANSPORT DE MARCHANDISES



Actuellement, environ 70 pour 100 de tous les flux de marchandises du Mexique passent par le nord-est. L'essentiel de ces mouvements de marchandises traverse le Nuevo León et Tamaulipas et franchit le Río Grande à Laredo, au Texas. Les autres postes frontaliers importants sont situés à Coahuila, relié par route à San Antonio au Texas, et à Tamaulipas, sur la rive mexicaine du Río Grande en face de Brownsville, au Texas. Ces postes frontaliers terrestres voient passer de grandes quantités de marchandises destinées au transport océanique vers l'étranger. Le port de Houston, au Texas, manutentionne plus de marchandises mexicaines empruntant la voie maritime que tous les autres ports maritimes du Mexique pris ensemble.

Une nouvelle autoroute, qui permettra de réduire de 12 heures à 9 heures le temps qu'il faut pour se rendre à Mexico en est à la phase de planification.

LE RÉSEAU FERROVIAIRE

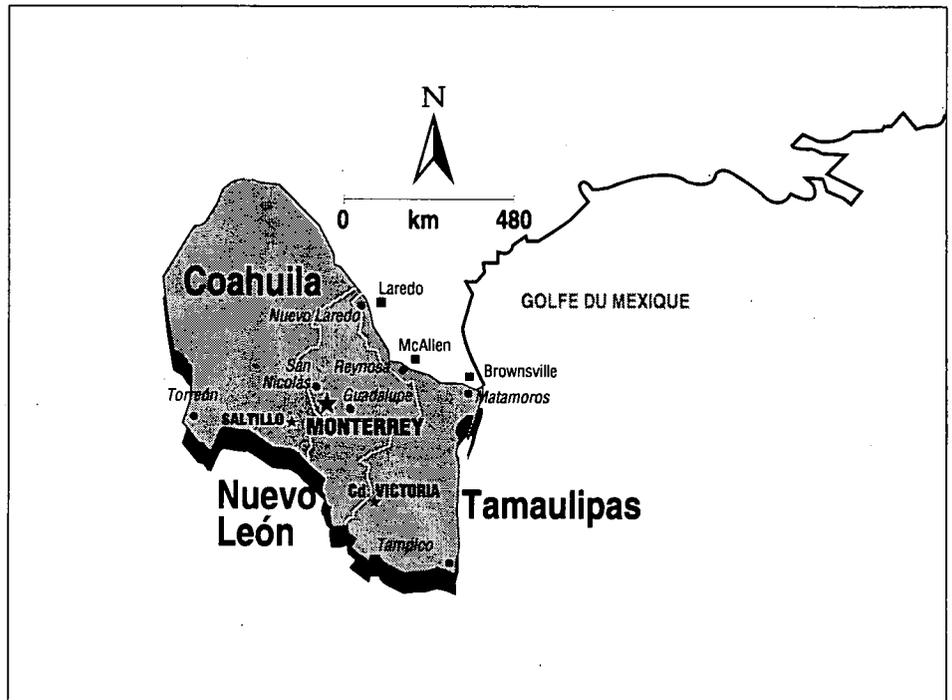
Plusieurs voies ferroviaires importantes passent par Monterrey. Ces voies se dirigent vers le Nuevo León, Mexico et le port de Tampico, sur le golfe, ainsi que vers Torreón et Saltillo.

LES AÉROPORTS

Le *Mariano Escobedo International Airport* offre des vols à destination de tout le Mexique ainsi que vers les États-Unis. Il y a des vols directs vers Chicago, Dallas, San Antonio, Houston et Los Angeles. Le terminal aérien *Del Norte* est réservé aux avions particuliers. Il est suffisamment important pour accueillir des Boeing 727 et offre tous les services de douane et d'immigration.

Maintenant que le gouvernement fédéral réalise ses projets de privatisation des aéroports, l'État a mis de l'avant un projet de modernisation de l'aéroport international *Mariano Escobedo International Airport* et a proposé de le convertir en zone franche. Les modalités seraient comparables à celles qui sont en vigueur à Dallas-Fort Worth et à Houston. Jusqu'à maintenant, il n'y a que dix pour cent des terrains de l'aéroport, de plus de 2 000 acres, qui ont été exploités. Le gouvernement fédéral a affecté 2,7 millions de dollars US à l'amélioration des infrastructures de l'aéroport. Tout cela est fait en préparation de la privatisation de l'aéroport, qui devrait avoir lieu au début de 1997, une fois que la nouvelle loi sur les aéroports aura été approuvée par le congrès fédéral.

MONTERREY ET LES VILLES DU NORD-EST



LES COMMUNICATIONS

Il y a près de 600 000 lignes téléphoniques au Nuevo León dont plus de 80 pour 100 sont numériques. À la fin de 1994, il y avait dans cet État 18,8 lignes téléphoniques pour 100 habitants, soit environ le double du chiffre pour l'ensemble du Mexique. On ajoute constamment de nouveaux services et on améliore régulièrement ceux qui sont déjà offerts dans la région de Monterrey.

Plusieurs fournisseurs locaux offrent l'accès à Internet. Par le passé, *Teléfonos de México (Telmex)*, la compagnie nationale de téléphone, était la seule à offrir le service téléphonique. Depuis la fin de 1996, les abonnés ont accès à des services interurbains concurrents fournis par des entreprises privées de télécommunications. Cela fait partie des efforts soutenus de privatisation et de déréglementation du système de télécommunications que le gouvernement met en œuvre.

Il y a, au Nuevo León, 13 stations de télévision et environ 64 000 abonnés au câble. Quatre stations locales produisent leurs propres émissions et les autres retransmettent des émissions réalisées à Mexico.

LES PARCS INDUSTRIELS

Les parcs industriels sont conçus pour fournir aux entreprises une infrastructure efficace tout en assurant un développement ordonné. Ces parcs sont situés à des endroits qui facilitent le transport des matières premières et des produits. Depuis de nombreuses années, les parcs industriels qui respectent les exigences du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, et qui étaient enregistrés auprès du gouvernement ont profité de réductions importantes de taxes et de coûts d'infrastructure. Ces incitatifs ont cependant été réduits au fur et à mesure que ce système s'est développé. Aussi, il n'y avait que 19 pour 100 des 309 parcs industriels du Mexique qui étaient enregistrés en avril 1996. Les trois États du nord-est du Mexique regroupent 78 parcs industriels, et trois corridors industriels. Seules dix de ces installations étaient enregistrées auprès du *Secofi* en avril 1996.

LES CENTRES DE CONGRÈS

La ville de Monterrey a accueilli sa première exposition industrielle à la fin du XIX^e siècle et s'est dotée depuis d'un important centre d'exposition commerciale. Le *Centro Internacional de Negocios Monterrey (Cintermex)*, Centre d'affaires international, est le plus important centre de congrès d'Amérique Latine. Cette installation de 33 millions de dollars US offre 65 000 pieds carrés de surface d'exposition temporaire et permanente. Il offre de l'espace à bureaux à beaucoup de grandes sociétés et héberge également les chambres des associations industrielles.

LA PLANIFICATION DES DÉVELOPPEMENTS À VENIR

Le *Partido Acción Nacional (PAN)*, Parti d'action nationale, qui vient d'être élu au gouvernement à Monterrey, a récemment lancé de nouveaux projets qui aboutiront probablement à un plan économique d'ensemble. Les travaux en sont encore à la phase de recherche et la plupart des observateurs estiment qu'il faudra deux ou trois ans avant que la ville dispose d'un plan aussi sophistiqué que celui de Guadalajara. Les dirigeants de la ville étudient la situation de villes espagnoles et américaines et ils ont également instauré de bonnes relations avec la ville de Montréal. Ils cherchent aussi à obtenir l'apport des dirigeants du milieu des affaires, des syndicats et des universités. Alberto Guerra est secrétaire du *Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología*, Service de développement urbain et d'écologie de la ville de Monterrey. «Nous étudions actuellement la réalité de la ville et les demandes prévues. Nous élaborerons ensuite une stratégie, puis un plan, avant de passer à la mise en œuvre de celui-ci.»

Monsieur Guerra précise que la tâche n'est pas facile. On a constaté d'importantes migrations du centre de la ville vers les banlieues. «Notre capacité d'offrir des stimulants fiscaux aux sociétés pour revenir au centre-ville est limitée par le fait que nous avons besoin de ces taxes foncières pour conserver notre maigre budget. C'est une impasse.»

Au niveau de l'État, le gouvernement a imposé des restrictions budgétaires draconiennes et les fonds destinés à la promotion des investissements et du commerce sont devenus rares. *ProExport Nuevo León* et la *Dirección de Proyectos Internacionales*, Services des projets internationaux, de l'État ont vu leur personnel réduit à deux professionnels, plus un employé de soutien. De nombreux observateurs s'attendent à ce que le *PAN* constitue le gouvernement de l'État après les élections d'avril 1997 et ne s'attendent pas à de nouveaux projets tant que la situation politique ne se sera pas clarifiée.

suite à la page 19

L'ÉNERGIE

L'État de Nuevo León dispose de suffisamment d'énergie pour alimenter une croissance économique soutenue. La *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale d'électricité, exploite sept centrales situées à quatre endroits dans l'État. La capacité de production installée dépasse les 1,6 million de kilowatts. Environ 40 sous-stations distribuent l'électricité dans tout l'État.

Une raffinerie de pétrole produisant 260 000 barils par jour est située à Cadereyta Jiménex, à la périphérie est de Monterrey. Le gaz naturel arrive par gazoduc en provenance de Cactus, au Chiapas jusqu'à Los Ramones, au Nuevo León. *Petróleos Mexicanos (Pemex)*, la société pétrolière d'État, en assure la distribution dans tout l'État en association avec la *CFE*. Des discussions sont en cours entre le gouvernement de l'État et *Noram Energy Corporation* au sujet de la privatisation du système de distribution de gaz naturel. On peut se procurer du gaz propane liquide en bouteilles pouvant atteindre 45 kilos et en contenants fixes.

L'APPROVISIONNEMENT EN EAU ET LE TRAITEMENT DES EAUX USÉES

Les ressources hydriques du Nuevo León proviennent de 12 rivières débitant 8 600 litres par seconde. Trois grands réservoirs servent à garantir l'approvisionnement. On compte parmi ceux-ci le réservoir de 1 800 millions de mètres cubes d'*El Cuchillo*, ainsi que des réservoirs plus petits derrière les barrages de *La Boca* et *Cerro Prieto*.

L'eau est transportée aux usines de traitement de Monterrey au moyen de cinq aqueducs. Elle est distribuée par le *Servicios de Agua y Drenaje*, Service d'eau et de drainage, qui a des succursales dans tout l'État. Il y a 22 usines de traitement des eaux usées. Monterrey prétend être la seule ville du Mexique à traiter la totalité de ses égouts.

LA LOCATION DE BUREAUX

Les petites sociétés qui veulent s'implanter à Monterrey rapidement en réduisant au maximum leurs coûts fixes, peuvent louer des bureaux. Ceux-ci sont offerts par des sociétés privées parrainées par le gouvernement. Elles fournissent la main-d'œuvre, s'occupent de la paye, des douanes, des taxes et de l'entretien des installations en échange d'une rémunération horaire.

PLANNING FOR FUTURE DEVELOPMENT

suite de la page 18

Dans leurs efforts de promotion, l'État et la ville mettent l'accent sur les industries de haute technologie. «Nous voulons attirer des investissements étrangers qui ont besoin de main-d'œuvre compétente», dit Omar Cruz, directeur de *ProExport Nuevo León*. «Cela permet à notre main-d'œuvre très instruite de trouver des emplois bien rémunérés. Si une entreprise ayant besoin de main-d'œuvre peu formée veut s'implanter dans notre État, et que nous savons qu'elle aura du mal à survivre dans notre milieu de bonne compétence et de salaire raisonnable, nous transférons son dossier à un État dont la main-d'œuvre correspond davantage à ses besoins.»

David Martínez, Directeur de la *Dirección de Proyectos Internacionales, Secretaría General del Gobierno de Nuevo León*, Services des projets internationaux du Nuevo León, a indiqué dans une entrevue que les industries cibles pour les nouveaux investissements étrangers sont celles des services financiers, des télécommunications, de l'électronique, des technologies environnementales, des soins de santé, de la commercialisation, de la distribution, des logiciels et du tourisme.

L'ÉDUCATION

Les excellentes ressources en formation technique de Monterrey constituent l'un des plus importants actifs de toute la région du nord-est. *L'Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)*, Institut de technologie et d'études supérieures de Monterrey, est ainsi considéré comme l'une des meilleures universités du Mexique et probablement comme le plus important centre de mise au point de nouvelles technologies dans ce pays. Soixante-cinq mille étudiants y sont inscrits sur ses divers campus du Mexique, et environ un quart d'entre eux sur le Campus de Monterrey. On trouve dans ce périmètre le *Centro de Tecnología (Cetec)*, Centre de technologie de fabrication de pointe, qui se consacre à résoudre les problèmes d'automatisation de la production.

Les autres grandes universités sont, entre autres, l'*Universidad Autónoma de Nuevo León*, l'université d'État, l'*Universidad Regionmontana* et l'*Universidad de Monterrey*. Toutes ont des programmes conçus pour assurer la liaison entre leurs travaux de recherche et les problèmes pratiques du milieu industriel.

Il y a également un grand nombre d'écoles bilingues à Monterrey, dont 14 écoles techniques, qui permettent de disposer d'un bon approvisionnement de personnel parlant anglais.

LES MARCHÉS INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

L'économie de la région du nord-est est fortement diversifiée et la plupart des industries de pointe du Mexique y sont présentes. Les sociétés de la région ont été durement touchées par la crise économique du Mexique et nombre d'entre elles rationalisent leurs opérations pour se tourner encore davantage vers l'exportation.

C'est ainsi qu'un grand fabricant d'acier implanté à Monterrey, nommé *Hylsamex*, exportait moins de cinq pour cent de sa production avant la crise. Ses clients les plus importants sur le marché local, des entreprises des secteurs de la construction, de l'automobile et des appareils ménagers, ont tous été touchés par la dévaluation du peso de décembre 1994. En effet, les ventes d'automobiles, par exemple, ont chuté de 56 pour 100 dans la région du Grand Monterrey en 1995. *Hylsamex* a été en mesure de se réorganiser rapidement pour se consacrer aux marchés d'exportation. Au cours des neuf premiers mois de 1996, les exportations ont augmenté pour dépasser le tiers des ventes. Les ventes totales ont augmenté de 25 pour 100, même si les ventes nationales ont chuté de 6 pour 100. Ce ne sont pas tous les gros producteurs de Monterrey qui ont réussi un tel retournement, mais la plupart d'entre eux ont réussi à augmenter sensiblement leurs exportations.

Certaines sociétés canadiennes ont réussi à vendre directement aux grandes entreprises mexicaines. C'est ainsi que Pro-Eco Limited, d'Oakville en Ontario, a un bureau à Monterrey et a signé une entente pour construire une ligne de dégraissage pour le producteur d'acier *Hylsa*, qui fait partie du *Grupo Alfa*. Le Consulat canadien de Monterrey a fait activement la promotion des capacités canadiennes auprès des *grupos*.

Un grand nombre de sociétés canadiennes ont par contre choisi de pénétrer les marchés en constituant des coentreprises avec des sociétés locales qui alimentent les *grupos* et les multinationales de la région. Les PME mexicaines ont de plus en plus de possibilités de devenir les fournisseurs des grandes sociétés exportatrices. Cela est particulièrement vrai maintenant que les avantages fiscaux et douaniers des *maquiladoras* sont éliminés progressivement du fait de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et que ces usines en franchise s'intègrent progressivement à l'économie régionale. En réalité, la région de Monterrey vient en tête au pays pour la proportion des intrants des *maquiladoras* qui sont d'origine locale. Les dirigeants du Nuevo León estiment la proportion actuelle à 25 pour 100. Ce chiffre se compare à environ dix pour cent dans l'État de Jalisco, une région au niveau d'industrialisation comparable, et à environ deux pour cent à l'échelle nationale.

Pour tirer parti de ces possibilités, les PME qui veulent alimenter les plus grandes entreprises ont besoin d'améliorer leurs normes de qualité et la régularité de leur production pour répondre aux exigences des marchés d'exportation. Les grandes sociétés exportatrices veulent obtenir la livraison juste-à-temps, avoir accès à l'échange électronique de données pour la gestion des commandes et pour la conception et la fabrication assistées par ordinateur. Un grand nombre de sociétés mexicaines plus petites n'ont pas non plus le financement nécessaire pour prendre de l'expansion. Cela fait apparaître des possibilités pour les sociétés canadiennes qui veulent constituer des coentreprises avec elles afin de les aider à tirer profit du boum de l'exportation au Mexique.

LES TECHNOLOGIES ET LA MACHINERIE INDUSTRIELLE DE TRANSFORMATION DE POINTE

Comme grand centre industriel, la région de Monterrey a été touchée durement par la dévaluation du peso de décembre 1994. D'après les données du gouvernement du Nuevo León, la production industrielle a baissé de 11 pour 100 en 1995, contre 7 pour 100 dans l'ensemble du pays.

Les entreprises de transformation qui ont prospéré pendant la crise ont été celles qui ont pu s'adapter et tirer parti du boum des exportations alimenté par la faible valeur du peso mexicain. Certaines entreprises ont réussi en 1995 à accroître le montant de leurs ventes, malgré la crise. C'est ainsi que le producteur d'acier *Altos Hornos de México (AHMSA)* impute à la modernisation de ses installations d'avoir réussi à atteindre un nouveau record de production de plus de trois millions de tonnes en 1995. La société a versé à ses employés une prime correspondant à

15 jours de salaire pour les récompenser de leur participation à cette modernisation. *Hylsa*, l'autre grand producteur d'acier de la région, a également enregistré une augmentation de ses ventes globales en 1995.

Même si la région est très productive par rapport aux normes nationales, un grand nombre d'entreprises n'ont pas la technologie nécessaire pour atteindre les normes de qualité et de cohérence exigées des marchés d'exportation. Nombre d'entre elles ont été lentes à se moderniser parce qu'elles étaient habituées à considérer que la disponibilité d'une main-d'œuvre bon marché était un avantage concurrentiel. C'est ainsi que nombre d'entre elles ont appliqué les technologies informatiques aux systèmes d'information de gestion, mais non pas au processus de production. Dorénavant, les exigences de qualité et de cohérence constituent d'autres motifs pour appliquer les technologies de pointe à la fabrication dans les entreprises qui veulent conquérir des marchés d'exportation.

Les sociétés mexicaines ont compris l'importance d'un processus de fabrication. La conformité aux normes ISO 9000 fait l'objet d'un vaste débat et est l'objectif de la plupart des fabricants mexicains. Plusieurs entreprises de la région de Monterrey ont obtenu cette certification en 1996. Des concepts comme ceux de la gestion de la qualité totale et de la production juste-à-temps gagnent du terrain. Au fur et à mesure que les jeunes cadres et les ingénieurs formés à l'étranger occupent des fonctions de plus en plus importantes dans les entreprises industrielles, ils alimentent une demande en équipement étranger tout en ayant la capacité de l'utiliser efficacement.

L'expérience d'entreprises canadiennes pour mettre en œuvre les technologies de fabrication de pointe dans les PME de production trouvera de nombreuses applications dans la région de Monterrey. Les entreprises qui s'intéressent à ce marché devraient garder à l'esprit que la pénurie de capital est tout aussi importante que les retards technologiques pour freiner des sociétés qui seraient novatrices par ailleurs.

L'AGRICULTURE ET L'AGROALIMENTAIRE

Le Mexique est un importateur net d'aliments et il y a d'importants marchés de produits alimentaires dans la région. Les principales importations sont celles des semences de blé et de canola étant donné que le Mexique n'en produit pas assez pour répondre à ses propres besoins. Le blé canadien a d'excellentes propriétés de mouture et des spécialistes du domaine estiment que le Canada pourrait doubler ses exportations pour atteindre deux millions de tonnes par année. Les mexicains sont de grands consommateurs d'huile de cuisson et l'huile de canola est de plus en plus populaire. Les autres produits végétaux qui offrent de bonnes possibilités sont l'orge, les pommes, les pommes de terre de semence ainsi que les légumineuses alimentaires comme les fèves, les lentilles et les pois. Il y a également de bonnes possibilités pour la viande transformée, en particulier pour le porc. Le porc mexicain coûte cher à cause de l'inefficacité de la production et du système de distribution. Une grande partie de la production mexicaine n'atteint pas les normes de qualité canadiennes.

Soumise à un climat essentiellement aride, la région du nord-est n'est pas une grande région agricole. Il y a cependant des régions cultivables qui doivent être utilisées de façon aussi productive que possible. Parmi les cultures régionales, on trouve un certain nombre de produits à valeur élevée, comme le citron et les noix de pacane, qui justifient des dépenses importantes en technologie et en autres intrants agricoles.

Cette région est la plus grande productrice de bétail du Mexique. Les éleveurs ont cependant été durement touchés par une sécheresse qui frappe la région depuis cinq ans. Les troupeaux ont été décimés et on a vendu des animaux n'ayant pas le poids voulu à des prix ridicules au Texas, tout simplement parce qu'il n'y avait pas assez d'eau pour leur permettre de survivre.

Des marchés importants apparaissent alors qu'une aide gouvernementale a été mise en place pour aider à reconstituer les troupeaux. C'est ainsi qu'en particulier le nouveau *Alianza para el Campo*, Programme d'alliance rurale, met à la disposition des producteurs de bétail, pour la première fois, les programmes d'aide agricole déjà existants. Le besoin d'animaux importés et de produits génétiques augmente.

Les récentes réformes agraires ont permis aux petits exploitants agricoles de se regrouper en coopératives, de louer ou de vendre des terres, et de bénéficier d'économies d'échelle. Ils auront par contre besoin des compétences étrangères pour accroître leur productivité. La pénurie de capitaux et les taux d'intérêt élevés freinent leurs efforts de modernisation et cela fait apparaître de nouvelles possibilités de coentreprises.

Il y a également des débouchés pour les sociétés canadiennes dans le secteur de la transformation alimentaire. Monterrey est un centre important de production de boissons à base de fruits. Les marchés des produits à forte valeur ajoutée prennent également de l'ampleur. Les yaourts et les fromages à faible teneur en matières grasses, le lait ultrapasteurisé, le lait parfumé et les produits de confiserie sont tous de plus en plus populaires. Certaines sociétés implantées à Monterrey, dont le *Grupo Alfa*, diversifient leurs offres en y ajoutant des produits de ce genre et prennent de l'expansion pour répondre à la demande à l'exportation. C'est ainsi que *Sigma Alimentos*, une filiale d'*Alfa*, espère vendre dix millions de dollars US d'aliments transformés à la Russie en 1996 et un autre quatre millions de dollars US en Amérique centrale.

Une grande partie de l'équipement servant à la transformation des aliments et à l'emballage est importé. La foire commerciale annuelle *Expo Alimentos*, qui a lieu à *Cintermex* à Monterrey, est l'une des plus importantes du Mexique. En 1997, elle se tiendra du 3 au 5 septembre.

LES PRODUITS ET LES SERVICES CULTURELS ET D'ÉDUCATION

La région de Monterrey dispose d'une solide tradition d'éducation. La demande de formation technique dans le domaine des affaires est alimentée par la nécessité de mettre en œuvre des technologies et des méthodes d'affaires modernes et d'interagir avec des sociétés étrangères. L'anglais est utilisé plus couramment à Monterrey que n'importe où ailleurs dans le reste du Mexique et l'enseignement des langues étrangères est un marché en pleine croissance. La région du nord-est dispose d'une excellente infrastructure d'enseignement, qui met fortement l'accent sur la technologie, et il y a un grand nombre de collèges bilingues. Cela fait apparaître des possibilités d'échanges et de projets conjoints avec les établissements canadiens d'enseignement. De plus, un grand nombre de Mexicains aiment étudier à l'étranger, tant pour des motifs de formation que des motifs culturels.

En 1994, 1 600 étudiants diplômés ont poursuivi des études au Canada, ce qui représente 17 pour 100 de tous les étudiants mexicains étudiant à l'étranger. Il faut ajouter à cela un grand nombre d'étudiants qui se sont inscrits à des programmes de formation linguistique courts et qui sont venus au Canada comme touristes. La crise économique de 1995 a rendu ces études à l'étranger beaucoup plus coûteuses. Dans une certaine mesure, cela a rendu le Canada plus concurrentiel parce que ses meilleures universités sont moins coûteuses que les établissements comparables en Europe et aux États-Unis. Si chacune des universités canadiennes était mieux connue des mexicains, les formalités simplifiées d'obtention de visas, des milieux urbains sûrs et propres et une réputation de qualité pourraient attirer un nombre encore plus élevé d'étudiants mexicains.

La dévaluation du peso qui a commencé en 1994 crée également des débouchés pour les prestataires de formation industrielle alors que les entreprises de la région s'adaptent pour tirer parti de la faible valeur du peso. Environ 10 000 Mexicains ont suivi une forme quelconque de formation industrielle à l'étranger en 1995. Un des besoins est la formation de moniteurs afin que les Mexicains qui voyagent à l'étranger puissent ensuite transférer leur nouveau savoir à leurs collègues en rentrant chez eux. La sensibilité aux coûts alimente également une demande plus forte de didacticiels.

Un autre marché prometteur est celui de l'édition étant donné que les résidents de Monterrey sont en général plus instruits que les autres Mexicains. On y trouve des livres espagnols en grande quantité, mais qui, dans de nombreux cas, ne tiennent pas compte des différences linguistiques et culturelles. Il y a, dans ce secteur, un marché pour les publications en langue espagnole adaptées au lecteur mexicain.

LES ÉQUIPEMENTS ET LES SERVICES DE PRODUCTION D'ÉLECTRICITÉ

Jusqu'à récemment, la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale d'électricité, était le seul exploitant des centrales électriques. La *CFE* a toujours, en vertu de la Constitution, le monopole de l'alimentation du public, mais elle a annoncé récemment qu'elle s'en remettra à des projets clés en main du secteur privé pour environ 60 pour 100 de ses nouvelles installations.

Depuis 1992, les sociétés privées ont reçu l'autorisation de produire de l'électricité à leurs propres fins. C'est ainsi qu'en association avec une société américaine, *Grupo Alfa* construit à Altamira une usine de cogénération d'une capacité de 150 mégawatts qui sera alimentée en gaz. On envisage ensuite de pousser sa capacité à 450 mégawatts. *Alfa* prévoit réaliser d'autres usines de cogénération, dont le projet *Planta Eléctrica Grupo Industrial (PEGI)*, de 550 mégawatts, à Monterrey.

Les sociétés canadiennes prêtes à participer à titre de membre aux consortiums obtenant des contrats de type construction-location-transfert (CLT) et construction-exploitation-transfert (CET) de la *CFE* pourraient également trouver des débouchés. Les processus d'appel d'offres pour cinq nouvelles concessions de production d'électricité, un total de 1 600 mégawatts, se sont terminés en juillet 1996. Une des usines envisagées concernait une centrale à cycle combiné de 450 mégawatts à Monterrey. Deux sociétés canadiennes faisaient partie des soumissionnaires, mais on ne connaît par leur nom. Une autre centrale à cycle combiné, d'une capacité de 225 mégawatts, devrait être construite tout près de la frontière américaine sur le Río Bravo, dans l'État de Tamaulipas en 2001. On prévoit également des agrandissements des installations de Monterrey et de Río Bravo au cours des années à venir et, en 1998, la construction d'une nouvelle centrale pour Altamira, dans l'État de Tamaulipas.

Malgré ces projets ambitieux, les progrès ont été lents et aucune centrale de la *CFE* n'a encore été construite par le secteur privé. Cela s'explique en partie par le fait que le financement de type CET est nouveau au Mexique et que les responsables n'ont pas encore l'habitude de la mise en œuvre des contrats une fois que l'adjudicataire d'un contrat a été choisi. Il y a un manque de règles claires dans ce domaine, notamment une liste de prix pour les surplus d'électricité qui doivent, de par la loi, être vendus uniquement à la *CFE*.

Ces difficultés ont conduit à l'abandon de la construction prévue de la première centrale privée au Mexique dans l'État de Coahuila. Il s'agissait d'une centrale thermique ayant une capacité de 350 mégawatts, située à proximité de la frontière américaine à Piedras Negras. D'après ce qu'en a dit la presse, ce projet connu sous le nom de *Carbón II* a éprouvé des difficultés quand les principaux partenaires ont demandé le droit de fixer des tarifs d'électricité produite à l'usine afin de payer l'équipement antipollution coûteux imposé par le gouvernement.

Malgré ces difficultés, la plupart des spécialistes du domaine sont d'avis que le Mexique devra aller de l'avant avec les projets de production d'électricité de type CET s'il veut répondre à sa demande croissante d'électricité. Celle-ci a connu une croissance, à l'échelle nationale, de trois pour cent par année, mais la CFE évalue que dans la région du nord-est cette croissance a été de six pour cent en 1996, et sera de sept pour cent en 1997. Les augmentations récentes de prix et l'adoption, pour la première fois, de l'heure d'été en 1996 pourraient, dans une certaine mesure atténuer ces projections.

LES ÉQUIPEMENTS ET LES SERVICES PÉTROLIERS ET GAZIERS

Petróleos Mexicanos (Pemex), la société pétrolière d'État, est le seul producteur de pétrole et de gaz au Mexique. L'article 27 de la constitution mexicaine lui confère le monopole de l'exploration et de la production des produits pétroliers au Mexique.

L'État de Tamaulipas est le seul de la région du nord-est à disposer d'importantes ressources pétrolières. Le port d'Altamira est un centre de service pour le forage au large des côtes et on trouve également d'importantes ressources pétrolières terrestres dans cette région. En 1994, on a extrait environ 29 000 barils de pétrole brut par jour et 43 millions de pieds cubes de gaz naturel par jour dans la région. Dans les deux cas, cela représentait un pour cent de la production mexicaine. Plus au nord, la division *Reynosa* de *Pemex* a produit 238 millions de pieds cubes de gaz naturel en 1994, soit près de sept pour cent du total national. Cette division, qui englobe les États du Nuevo León et de Coahuila, n'a pas produit de pétrole brut depuis 1990 d'après les rapports de *Pemex*. Le *Grupo Protexa*, de Monterrey, joue un rôle important dans l'exploration et la production, tant terrestre que maritime, ainsi que dans la conception et l'ingénierie des installations pétrolières.

Deux des sept raffineries de pétrole du Mexique sont situées dans la région du nord-est. Le complexe de raffinage *Pemex Cadereyta* est situé dans la banlieue est de Monterrey. En 1994, il a transformé 190 millions de barils, soit environ 14 pour 100 de la production totale du Mexique. *Pemex* a prévu un agrandissement de cette usine de 200 millions de dollars US en 1996 et 1997. Le complexe *Madero*, près de Tampico, a enregistré une production de 160 millions de barils en 1994. *Pemex* exploite également un complexe pétrochimique secondaire à Reynosa, près de la frontière américaine dans l'État de Tamaulipas. Celui-ci produit essentiellement de l'éthylène et du polyéthylène. C'est l'un des dix complexes pétrochimiques que le gouvernement a prévu privatiser partiellement et dans lequel on s'adonne à 61 opérations distinctes.

Jusqu'à récemment, la réglementation des prix et les politiques d'achat protectionnistes ont freiné la recherche des niveaux mondiaux d'efficacité. Avant une restructuration majeure entamée en 1992, *Pemex* était le producteur de pétrole le moins productif du monde. La société avait besoin de quatre fois plus de main-d'œuvre pour produire un baril que le Venezuela. La société a réduit le nombre de ses employés de 100 000 sans faire baisser sa production. La société pétrolière

d'État met en œuvre d'autres améliorations au fur et à mesure que le contexte commercial dans lequel elle évolue est de plus en plus libéralisé. Ses fonctions d'achat devraient être décentralisées au niveau régional à compter de 1997.

Les modifications apportées récemment à la réglementation ont permis d'envisager des concessions au secteur privé pour le transport et l'entreposage du gaz naturel. En juin 1996, le *Secretaría de Energía*, Secrétariat à l'énergie, a désigné dix zones urbaines dans lesquelles il a sollicité des manifestations d'intérêt pour la distribution de gaz naturel. Parmi ces zones, il y en a une dans l'État de Tamaulipas qui comprend Tampico, Ciudad Madero et Altamira. *Midcon Gas Natural de México* a demandé un permis pour exploiter un gazoduc de 150 kilomètres entre Miguel Alemán dans l'État de Tamaulipas et Monterrey.

Le gouvernement prévoit également privatiser 61 usines pétrochimiques secondaires, situées dans dix complexes. Le complexe *Pemex de Reynosa*, qui produit de l'éthylène et du polyéthylène, en fait partie.

LES ÉQUIPEMENTS ET LES SERVICES ENVIRONNEMENTAUX

Le Mexique a de très graves problèmes de pollution. On dit de Mexico que c'est la ville la plus polluée du monde. À l'échelle nationale, en 1994, il n'y avait que 20 pour 100 des eaux usées municipales et 15 pour 100 des eaux usées industrielles qui étaient traitées. Seule une petite partie des émissions de l'industrie et des automobiles font l'objet d'un contrôle. Par ailleurs, il n'y a que 20 pour 100 des déchets solides municipaux qui sont déposés dans des sites d'enfouissement. L'élimination des déchets dangereux, y compris des déchets médicaux, ne fait actuellement l'objet d'aucun contrôle et c'est un domaine dans lequel il faut immédiatement prendre des mesures.

L'État de Nuevo León a été un leader dans la gestion de ces problèmes au Mexique, ce qui explique qu'il constitue l'un des marchés les plus prometteurs pour les solutions environnementales canadiennes. D'après des dirigeants de l'État, Monterrey est la seule ville du Mexique à traiter la totalité de ses déchets municipaux.

Les efforts locaux visant à nettoyer l'environnement ont été freinés par les conflits et les recoupements entre les pouvoirs du gouvernement fédéral, des États et des municipalités. En 1996, l'État de Nuevo León est venu à bout de ces obstacles et a lancé un projet pour élaborer son propre plan principal de protection et de préservation de l'environnement. Une *Comisión Estatal de Ecología*, Commission d'écologie de l'État, a été mise sur pied avec des représentants du secteur privé et elle aura des pouvoirs de décision indépendants de ceux des trois gouvernements. Plusieurs industriels et universitaires de haut niveau siègent au conseil d'administration de la Commission.

Cette commission en était au stade de la mise en place à la fin de 1996. Les membres de son conseil se rendent dans plusieurs villes américaines pour étudier des projets environnementaux qui ont réussi. La Commission préparera des spécifications techniques pour les projets d'assainissement de l'eau et de l'air et de nettoyage des déchets, ainsi que pour les études de zonage. Elle préparera un cadre juridique pour l'application de la réglementation. Afin d'obtenir le financement des prêteurs internationaux, une première étude devait être réalisée avant la fin de 1996. Les projets d'assainissement feront l'objet d'appels d'offres internationaux.

L'État de Coahuila reçoit déjà des fonds de la Banque mondiale pour donner de l'expansion à son *Coahuila Limpio Programa*, programme de nettoyage, lancé en 1994. Il touchera deux millions de dollars US pour financer des études environnementales, de la formation et des achats d'équipement.

Lors des premiers efforts de la région pour nettoyer l'environnement, il est probable que la priorité sera accordée aux services de conseil et de formation. La région aura besoin d'évaluations environnementales et d'analyses de risques, ainsi que de compétences dans les domaines réglementaires. On s'attend aussi à ce qu'il y ait un marché pour l'équipement de mesure et d'analyse. À plus long terme, les dépenses devraient être surtout consacrées à des systèmes de lutte contre la pollution. Dans le cas des grands projets d'infrastructure, on devra probablement faire appel aux mécanismes de construction-exploitation-transfert (CET).

LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET LES AUTRES PRODUITS ET SERVICES RELATIFS AUX TECHNOLOGIES DE POINTE

LES TÉLÉCOMMUNICATIONS

Aucun autre secteur de l'économie mexicaine n'a connu une croissance aussi rapide que l'industrie des télécommunications : trois milliards de dollars US. La demande de produits et de services des technologies de pointe a été alimentée par la privatisation de *Teléfonos de México (Telmex)*, la compagnie nationale de téléphone. *Telmex* a été privatisée en 1990, mais a continué à bénéficier de la protection réglementaire pendant plusieurs années. À compter de la fin de 1996, les services d'appels interurbains ont été ouverts à la concurrence pour la première fois et les appels locaux devraient suivre la même voie. L'objectif du *Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)*, Secrétariat aux communications et au transport, est d'accroître la densité nationale des lignes téléphoniques au-delà des niveaux actuels qui sont d'environ dix lignes pour cent personnes.

À ce titre, la région du nord-est est déjà en avance sur le reste du pays. Dans l'État du Nuevo León, on atteint 19 lignes pour 100 personnes et on ajoute régulièrement de nouveaux services. Il y a cependant encore énormément de place pour la croissance à long terme. Les densités des lignes téléphoniques au Canada et aux États-Unis sont environ trois fois plus élevées que dans la région de Monterrey.

Les sociétés étrangères ne peuvent détenir plus de 49 pour 100 des compagnies de télécommunications et un certain nombre de coentreprises ont été constituées pour tirer parti du nouveau contexte déréglementé.

Le *Grupo Alfa*, l'un des grands conglomérats de Monterrey, a ainsi mis sur pied un partenariat avec AT&T pour créer *Alestra*, qui se lancera sur le marché des appels interurbains. *Alestra* offrira également des services de communication sans fil. Les partenaires investiront un milliard de dollars US au cours des cinq ans à venir. Parmi les compagnies de télécommunications qui ont des bureaux à Monterrey, on peut signaler *Avantel*, un partenariat de *Banamex* et de MCI, et *Marcatel*, qui regroupe Radio Beep, Westel et Téléglobe.

Malgré la déréglementation, *Telmex* conserve le monopole sur les services d'appels locaux et reste un important client d'équipement de télécommunications. *Telecom de México* devrait privatiser un certain nombre de services dont la télécopie publique, les télégrammes, le courrier électronique et les communications par satellite. Elle conservera sa fonction essentielle de fournisseur de l'ossature des télécommunications du Mexique.

LES TECHNOLOGIES INFORMATIQUES

À la suite des initiatives de libéralisation du commerce lancées par le gouvernement, les sociétés mexicaines ont été contraintes de moderniser leurs activités. On a enregistré une forte poussée des ventes d'ordinateurs et de logiciels en 1992, quand les limitations imposées aux importations ont été atténuées. En 1994, il n'y avait encore qu'environ 45 ordinateurs personnels pour 1 000 habitants, contre 250 aux États-Unis.

À ce titre, le Nuevo León est bien en avance par rapport aux autres régions du pays. La région de Monterrey, qui est le siège d'un grand nombre de *grupos* et de multinationales, s'est positionnée depuis longtemps comme un leader dans l'utilisation des ordinateurs. En 1990, il y avait juste un peu plus de 17 000 professionnels de l'informatique à travailler au Mexique d'après les évaluations de l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique. Le Nuevo León, avec 3,8 pour 100 de la population nationale, comptait 19 pour 100 de ces professionnels. À cette époque, environ un habitant sur 1 000 du Nuevo León était un professionnel de l'informatique, alors que c'était un sur 1 700 dans la ville de Mexico.

Les sociétés implantées à Monterrey sont toujours de gros consommateurs d'informatique, en particulier de systèmes de gestion de l'information et d'automatisation industrielle. La géomatique est également une application en pleine progression, en particulier avec les nouveaux projets environnementaux du gouvernement du Nuevo León. Les universités et collèges à vocation technologique de la région, nombreux, sont également de gros clients.

Les sociétés et les organismes gouvernementaux mexicains cherchent des systèmes à faible coût qui peuvent devenir rentables très rapidement. On enregistre particulièrement une demande pour les logiciels fonctionnant sur des ordinateurs personnels par opposition aux postes de travail. Le système d'exploitation le plus répandu est Windows 95 de Microsoft. La plupart des grands producteurs américains de logiciels distribuent leurs produits au Mexique et le secteur local du logiciel se consacre essentiellement aux logiciels adaptés aux besoins des clients. Sur les 130 sociétés inscrites dans l'annuaire de 1995 de l'*Asociación Nacional de la Industria de Programas para Computadoras (Anipco)*, Association nationale de l'industrie de la programmation informatique, une seule était située à Monterrey.

L'ÉQUIPEMENT ET LES SERVICES MINIERS

Le secteur minier mexicain a probablement été celui qui a le plus profité des vastes réformes économiques du pays. En 1992, le gouvernement a donné, par voie de législation, une nouvelle interprétation de l'article 27 de la constitution mexicaine, qui attribue la propriété de toutes les réserves minérales à l'État. Il est alors devenu possible d'exploiter des milliers d'hectares de réserves minérales. Le gouvernement a abandonné la quasi totalité de ses propriétés minières, y compris une exploitation de charbon dans l'État de Coahuila. Les nouvelles lois sur la propriété ont ouvert les portes aux investisseurs étrangers. Plus de 60 sociétés minières canadiennes se sont implantées au Mexique pour tirer parti de cette situation.

Le Mexique est l'un des principaux producteurs de minéraux du monde, mais on ne retrouve que peu d'activités minières dans la région du nord-est. La frontière ouest de l'État de Coahuila correspond à peu près à une limite géologique entre la région précambrienne à l'ouest et la zone paléozoïque à l'est. Les gisements minéraux ne sont pas aussi répandus dans cette dernière qu'ils le sont dans le reste du Mexique. Il y a plusieurs petits gisements de cuivre dans toute la région du nord-est, ainsi que quelques dépôts de manganèse, de fluorine et de plomb. Il y a également une mine d'argent à Encantada et des eaux salées souterraines à la Laguna del Rey qui contiennent des sulfates de sodium. Aucun de ces gisements n'est cependant important. Les gisements de charbon et de fer situés dans le centre-nord de l'État de Coahuila sont les dépôts de minerais non pétroliers les plus importants de la région.

Il y a huit gisements de charbon dans le centre de l'État de Coahuila, dans une région appelée le Sabinas Bassin située entre Sabinas et Monclova. L'un des plus importants, *San Patricio*, se trouve à cheval sur la frontière entre les États du Nuevo León et de Coahuila. En 1985, les réserves étaient évaluées à 1,2 milliard de tonnes.

Les mines de charbon et de fer de l'État de Coahuila servent à alimenter la sidérurgie locale. Il y a également une importante production de houille maigre qui sert essentiellement à alimenter la centrale thermique de Nava sur la frontière nord. Cette centrale appartient à la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale d'électricité. *Altos Hornos de México (AHMSA)*, qui fait partie du *Grupo Acerero del Norte (GAN)*, exploite deux grosses mines de charbon. On y pratique à la fois l'exploitation à ciel ouvert et l'exploitation souterraine.

Minera Carbonífera Río Escondido (Micare) a des mines à Nava et à Piedras Negras. Le *GAN* les a achetées du gouvernement en 1992. Le second gros producteur de charbon est *Minerales Monclova (Mimosa)*, qui a des mines à Palau et une usine de coke à Monclova.

Le *GAN* gère également les importantes mines de fer de l'État de Coahuila, qui sont situées aux alentours d'Hormigas. Celles-ci répondent aux besoins en minerai de fer de *AHMSA*. Hormigas est située dans une région désertique isolée et la société s'est récemment engagée à consacrer cinq millions de dollars US à la construction d'une voie ferrée de 34 kilomètres la reliant à Monclova. Cette voie ferrée servira à la fois au service passager et aux marchandises.

On s'attend à ce que la croissance du secteur minier de la région du nord-est se poursuive. Entre janvier 1995 et janvier 1996, les productions de charbon et de fer de l'État de Coahuila ont augmenté respectivement de 13,2 pour 100 et de 9,4 pour 100. Le *GAN* devrait investir au-delà de 300 millions de dollars US pour accroître sa production dans les mines de charbon de Coahuila en améliorant ses méthodes d'extraction. On continue à explorer les gisements et environ un quart des réserves répertoriées sont considérées comme exploitables.

L'ÉQUIPEMENT D'ENTRETIEN POUR AUTOMOBILES ET LES PIÈCES DE RECHANGE

Le secteur mexicain de l'automobile est dominé par cinq multinationales. Les trois grands fabricants américains d'automobiles (Chrysler, Ford et General Motors) ont tous des usines dans le nord-est du Mexique. Celles-ci sont intégrées à l'échelle continentale et n'ont pas, le plus souvent, de services d'achats locaux. Les fabricants canadiens qui fournissent des pièces d'origine à ces usines passent le plus souvent par leurs affiliations canadiennes avec ces sociétés.

Dans le cas des PME canadiennes, les meilleures possibilités de ventes directes se trouvent sur les marchés d'équipement d'entretien et de réparation ainsi que sur ceux des pièces et des accessoires de rechange. L'âge moyen élevé des véhicules mexicains et les pressions pour réduire les émissions polluantes ont contribué à faire apparaître une demande importante et en augmentation pour les deux types de produits.

Les débouchés pour les fournisseurs indépendants de pièces détachées sont plus importants parce qu'une forte proportion des pièces de rechange sont vendues dans des magasins de détail et non pas chez les concessionnaires d'automobiles. Les propriétaires mexicains de voitures achètent couramment leurs pièces et leurs accessoires dans des magasins de détail et les apportent au garage ou à un mécanicien qui les installe. Ce marché des accessoires et de l'équipement d'entretien profite aussi du fait que les automobiles sont considérées comme un luxe au Mexique et que les consommateurs ont tendance à en prendre soin.

Le marché de l'automobile et des pièces a été durement touché en 1995 par la crise économique, mais on a assisté à une reprise rapide et la demande est en hausse. L'Association des concessionnaires d'automobiles de Monterrey signale

qu'au cours des trois premiers trimestres de 1996, les ventes sont revenues à 90 pour 100 de leur niveau de 1994. Comme les pièces de rechange servent essentiellement aux voitures les plus âgées, cela devrait contribuer à accroître les ventes de pièces détachées.

Une autre façon de pénétrer le marché est de constituer des coentreprises avec des sociétés locales qui approvisionnent les compagnies européennes d'automobiles. C'est ainsi que Mercedes-Benz a une usine qui construit des autocars et des autobus à Monterrey et qu'une coentreprise entre *Ramírez* et Volvo fabrique des remorques agricoles. Étant donné la distance qui les sépare des maisons mères, et la nécessité des livraisons au moment adéquat, les sociétés européennes seront davantage tentées que les multinationales américaines d'acheter sur place si les fournisseurs locaux sont en mesure de respecter leurs normes de qualité.

L'ÉQUIPEMENT ET LES SERVICES DE TRANSPORT

Dans le secteur mexicain du transport, ce sont essentiellement les systèmes de transport public qui offrent les débouchés les plus importants. Ils transportent en effet 5,5 millions de passagers par jour. Il y a 3 300 véhicules routiers en service sur 147 itinéraires, ainsi qu'un réseau moderne de transport en commun qui comprend deux lignes de métro.

Le *Sistema de Transporte Colectivo (Metrorrey)* est le système de véhicules légers sur rails articulés de Monterrey. La *Línea 1*, entrée en service en 1990, est un système aérien qui comprend 18 arrêts sur une voie de 18 kilomètres orientée est-ouest. Les 48 véhicules de *Línea 1* ont été fournis par *Concarril*, y compris 25 véhicules qui ont été livrés après que l'ancienne société d'État ait été reprise par Bombardier du Canada en 1992.

Les cinq premiers kilomètres de *Línea 2* sont entrés en service en 1994. Il s'agit d'un métro empruntant un axe nord-sud, coupant la *Línea 1* à Cuauhtémoc. Ce système dispose de 11 trains de deux wagons articulés qui ont été fabriqués par la société espagnole CAF. À long terme, le système devrait comporter quatre lignes principales couvrant au total 77 kilomètres. La prochaine priorité est le prolongement de la *Línea 2* d'environ sept kilomètres vers le nord.

À Monterrey, les autobus et les autocars sont exploités par des concessionnaires du secteur privé, sans financement du gouvernement. Ils utilisent essentiellement des véhicules à faible technologie, dont la carrosserie est fixée sur le châssis, à transmission manuelle et alimentés au carburant diesel. Tous les itinéraires sont gérés de façon indépendante, avec leurs propres tarifs et sans assurer de correspondance. C'est le gouvernement qui décide des itinéraires et qui gère les contrats des exploitants.

Les microbus ont été remplacés par des minibus en ne renouvelant qu'un contrat de concession sur deux. La ville attribue maintenant des licences pour des autobus plus gros transportant de 39 à 41 passagers sur les itinéraires offrant un service supérieur. C'est là une tentative pour favoriser l'apparition d'autobus de meilleure qualité et plus sécuritaires et pour imposer des itinéraires parcourant la ville sans qu'il soit nécessaire de prendre de correspondance.

Le gouvernement fédéral a annoncé récemment que *Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la Société nationale de chemin de fer mexicain, est prête à mettre en œuvre un programme accéléré de privatisation. Les activités d'entretien de *FNM* à Monterrey ont déjà été privatisées et la prochaine phase sera l'attribution de concessions pour le transport intercity. *Ingeniería y Maquinaria Tao*, une société de Durango, a fait une demande de concession pour prendre en charge plus de 1 000 kilomètres de voies de *FNM* commençant dans l'État de Tamaulipas, franchissant les États de Nuevo León et de Coahuila, et se rendant jusqu'au Texas et à la côte du Pacifique. Une société canadienne dont on ignore le nom serait un partenaire de cette entreprise.

QUELQUES SOCIÉTÉS CANADIENNES PRÉSENTES AU NUEVO LEÓN

Northern Telecom de México	Fabrique des connecteurs, des combinés et des câbles téléphoniques.
Trimex International	Coentreprise avec <i>Constructora Promesa</i> pour construire des logements à faible coût utilisant la technologie canadienne des briques à emboîtement ainsi que des panneaux et des cadres d'acier.
Pro-Eco Limited	Un bureau installé à Monterrey fait la promotion de la technologie canadienne de l'acier, avec des installations de galvanisation, de laminage à froid et de peinture.
Tecsult International	Expert-conseil auprès de la ville de Monterrey pour les plans d'urbanisation.
Waste Water Technology Centre	Une alliance stratégique avec <i>Cóndor</i> et une nouvelle société, <i>Environmental Solutions de México</i> , qui fait la promotion des technologies environnementales canadiennes.
Brasseries Labatt	A acheté 22 pour 100 de <i>Cervecería Cuauhtémoc</i> et commercialisera conjointement les deux produits de la société au Canada, au Mexique et aux États-Unis.
Thomas Cook	Une coentreprise entre des sociétés canadiennes et mexicaines qui offre des services exclusifs de gestion de voyages à <i>Cementos Mexicanos (Cemex)</i> .
Groupe Cerveau Inc.	Une coentreprise avec <i>Telektra</i> pour commercialiser la technologie canadienne de messagerie vocale.
TV-5, Montréal	Diffusera les émissions de TV-5 dans le nord du Mexique en association avec <i>Televisión Internacional</i> .
Premdor	Une coentreprise appelée <i>Multipanel</i> , en partenariat avec <i>Grupo IMSA</i> , qui fabriquera des portes en bois et en métal à Apodaca.

LES GRUPOS DE MONTERREY

Le milieu des affaires de Monterrey est dominé par de grands conglomérats d'origine familiale, connus au Mexique sous le nom de *grupos*. Le nombre de *grupos* importants dépend de la façon dont on les définit. Un article publié en décembre 1996 dans le magazine *Mexico Business* est arrivé à la conclusion que sur les dix plus importants *grupos* mexicains, six ont leur siège à Monterrey et cinq sont contrôlés par les familles élargies Garza Sada. On présente ici 15 conglomérats qui sont le plus souvent considérés comme les plus importants *grupos* de Monterrey.

Les *grupos* ont tendance à s'intéresser activement à l'exportation et sont désireux d'utiliser les technologies les plus efficaces offertes sur le marché. Ce sont donc de bons clients éventuels pour les ventes directes de fabricants canadiens et pour les intrants fabriqués par les sociétés mexicaines en partenariat avec des entreprises canadiennes.

GRUPO ALFA

Le *Grupo Alfa* est l'un des plus grands conglomérats industriels du Mexique avec des ventes, en 1995, de 2,8 milliards de dollars US et des actifs de 4,4 milliards de dollars US. Il est contrôlé par la famille Bernardo Garza Sada. Il a été créé en 1993, quand la famille Garza Sada a divisé ses actifs énormes dans le *grupo* Monterrey en quatre sociétés distinctes dont *Alfa*, *Visa*, *Vitro* et *Cydsa*. Le *Grupo Alfa* travaille essentiellement dans quatre domaines :

- **L'acier et le travail du métal.** Plusieurs sociétés sont regroupées sous le nom *Hylsamex* qui est la principale aciérie du groupe et le plus gros fabricant d'acier du Mexique. *Hylsa*, l'élément le plus important, fabrique de l'acier plat, des tuyaux et d'autres produits au moyen de la technologie de la réduction directe. Les autres filiales importantes sont *Hylsa Bakaert*, qui fabriquent des câbles, *Galvak*, un producteur de feuilles d'acier galvanisé enduites et *Galvamet*, qui fabrique des panneaux isolants.
- **La pétrochimie et les fibres synthétiques.** *Alpek* est le chef de file d'un groupe de sociétés qui comprend *Petrocel* et *Temex*, qui, prises ensemble, sont le quatrième plus important producteur de polyester du monde. Une autre filiale, *Akra*, fabrique des fils de nylon et de polyester et est le seul producteur de lycra au Mexique. *Polioles* fabrique de l'uréthane et du polyester ainsi qu'une grande diversité de fibres artificielles spécialisées. *Indelpro* est le principal producteur de résine de polypropylène.

- **L'alimentation.** *Sigma Alimentos* est le principal producteur de viande transformée et a commencé à se diversifier dans le secteur des fromages et des yaourts. Ses marques les plus connues sont Tyson et Oscar Mayer.
- **Les produits divers.** *Versax* est un groupe de filiales qui se consacrent à divers secteurs d'activité. *Nemak* produit des pièces de moteur en aluminium destinées essentiellement à la vente aux trois grands Américains de l'automobile (Chrysler, Ford et General Motors). *Simmons* et *Selther* fabriquent des matelas. Ce dernier fabrique également de la mousse de polyuréthane. *Terza* est un fabricant de tapis et de moquette. *Payless de México* produit des matériaux de construction.

Alfa a également conclu une entente avec AT&T et le groupe financier *Bancomer* pour pénétrer le marché des appels interurbains à la suite du nouveau programme de déréglementation du Mexique dans ce secteur. La nouvelle entreprise s'appelle *Alestra*.

Hylsamex investira 137 millions de dollars US pour doubler la production d'acier afin d'atteindre 1,5 million de tonnes par année. Cette société prévoit également accroître sa production de feuilles d'acier galvanisé en réalisant des investissements de 73 millions de dollars US. Une autre filiale d'*Alfa*, *Alpek*, prévoit investir 250 millions de dollars US dans une usine pétrochimique voisine du complexe *Pemex* d'Altamira. Total Home est une chaîne de magasins de matériaux de construction au détail qui est en cours d'implantation.

On s'attend à ce qu'*Alfa* joue un rôle déterminant dans la privatisation des usines de pétrochimie secondaires. Toutefois, quand le gouvernement a annoncé que la propriété privée dans les nouvelles entreprises serait limitée à 49 pour 100, *Alfa* a déclaré qu'elle réorienterait ses activités d'expansion vers les secteurs de l'acier et de la pétrochimie au Venezuela, en Colombie et dans le bloc commercial Mercosur.

GRUPO AXA

La plus importante société du *Grupo Axa* est *Conductores Monterrey*, créée en 1956, qui fabrique des câbles, des transformateurs et des régulateurs de tension. Elle a des usines à Monterrey et à San Luis Potosí. Les autres filiales fabriquent des câblages pour automobiles, des produits isolants pour câbles et une diversité d'autres produits. Le groupe est contrôlé par Jorge Garza. Les filiales du groupe, par domaine, sont les suivantes :

- **Division électrique :** *Prolec*, *Lumisistemas* et *Celeco*;
- **Division industrielle :** *Conductores Monterrey*, *Axa Yasaki*, *Multilec*, *Kemec* et *Tisa*;
- **Division alimentaire :** *KIR Alimentos*.

GRUPO CEMEX

Les éléments du *Grupo Cemex* sont présents à Monterrey depuis 1906. Ce *Grupo* est contrôlé par la famille Lorenzo Zambrano et est le quatrième plus important fabricant de ciment du monde. La société a des affiliés aux États-Unis, au Venezuela, au Panama, en Espagne et dans les Antilles, et est l'un des principaux producteurs de ciment d'Amérique latine. *Cemex* a acheté une partie de son équipement d'une société ontarienne.

Le *Grupo Cemex* a un noyau administratif qui contrôle le fonctionnement d'un grand nombre de producteurs de ciment, chacun se consacrant à un marché régional distinct :

- *Plantas Cementaras Cementos Mexicanos* qui dessert les régions de Monterrey, de Torreón, de Valles et de Huichipan;
- *Cementos Guadalajara* qui a des usines à Guadalajara et à Ensenada et un bureau à Tijuana;
- *Cementos Maya* avec des usines à Mérida et à León;
- *Cementos Anáhuac* avec des usines à Tlanepantla, dans l'État de Mexico;
- *Cementos Anáhuac de Atlántico* avec une usine à Tamún, dans l'État de San Luis Potosí;
- *Cemento Yaqui* avec une usine à Ciudad Hermosillo, dans l'État de Sonora;
- *Cementos Tolteca* avec des usines à Atoltonilcoel Alto et Zapotiltic, dans l'État de Jalisco et à Tula, dans l'État d'Hidalgo;
- *Cementos Atoyac* avec une usine à Puebla, dans l'État de Puebla;
- *Cemento Portland Nacional* avec une usine à Hermosillo, dans l'État de Sonora;
- *Cementos Sinaloa* avec des usines dans l'État de Sinaloa;
- Sunbelt Enterprises avec une usine à Phoenix, Arizona.

GRUPO COPAMEX

Le *Grupo Copamex* a été créé en 1928 et n'avait alors qu'une seule machine à fabriquer des sacs de papier. C'est aujourd'hui l'une des plus importantes compagnies de papier du monde. La division *Copamex Industrias* regroupe cinq usines de pâtes et papiers, six installations fabriquant des emballages, huit recyclant du carton et du papier et un centre de recherche forestière. La division *Copamex Turismo* possède et exploite sept hôtels dans le nord du Mexique sous les bannières Holiday Inn et *Fiesta Americana*.

GRUPO CYDSA

Le *Grupo Cydsa* fabrique plus de 200 produits dans 25 domaines d'activité et exporte partout dans le monde. Ce *grupo* devrait investir 40 millions de dollars US en 1996. En 1995, ses ventes atteignaient 741 millions de dollars US et la société a déclaré une augmentation de 20 pour 100 de ses profits au cours des neuf premiers mois de 1996. Le groupe est dirigé par Tomás González Sada, qui appartient à 49 pour 100 à son cousin Federico Sada González. *Grupo Cydsa* est composé de quatre divisions :

- **Les fibres.** *Celulosa y Derivados* est un important producteur de rayonne et de fibre acrylique. *Derivados Acrílicos* fabrique des fils acryliques. *Bonlam*, implanté à San Luis Potosí, fabrique des tissus. *Grupo Têxtil San Marcos* fabrique des fils acryliques, des fibres naturelles synthétiques et des produits textiles. *Ultracil* est situé à Guadalajara et se spécialise dans la fabrication de chandails.
- **Les produits chimiques.** *Industrial Química del Istmo* a des usines à Monterrey et à Mexico qui fabriquent du chlore et de la soude caustique. *Industrias Cydsa Bayer* a des bureaux à Mexico et à Coatzacoalcos. *Polycid*, implantée dans les États de Mexico et de Tamaulipas, fabrique du polychlorure de vinyle (PVC). *Plásticos Rex* produit des tuyaux et des connecteurs en PVC et a des usines à Mexico, à Guadalajara et à Monterrey.
- **Les produits d'emballage.** *Masterpak* fabrique de la cellophane, du polypropylène et des pellicules dans une usine de Monterrey. *Tiltitlán* fabrique des pellicules de plastique, des sacs et des tuyaux à son usine située dans l'État de Mexico. *Lito Envases* exploite une usine de transformation du carton dans l'État de Mexico.
- **Les services environnementaux.** *Atlatec*, située à Monterrey, se spécialise dans la conception et la construction d'usines de traitement des eaux usées et dans la vente des produits chimiques servant à ces traitements. *Química Ecotec*, dont les bureaux sont à Mexico, fabrique des produits chimiques pour les usines de traitement des eaux usées. *Dicotec*, de Monterrey, se consacre à l'ingénierie de ce type d'usines.

GRUPO FEMSA

Le *Grupo Femsá* est le plus important producteur de boissons d'Amérique latine. Sa pièce maîtresse est la fameuse brasserie *Cuauhtémoc-Moctezuma* créée en 1890. C'est la plus importante brasserie du Mexique et la quatrième au monde. Le *grupo* a également d'importantes installations d'embouteillage et d'emballage de boissons gazeuses. Il est contrôlé par la famille Eugenio Garza Lagüera. Ses activités sont réparties en trois grandes divisions :

- **La bière.** *Cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma* fabrique un grand nombre de marques de bière réputées dont la *Carta Blanca*, la *Tecate*, la *Superior*, la *XX Lager*, la *Bohemia* et la *Sol Estos*. On estime qu'elles font partie des meilleures bières mexicaines et sont exportées partout dans le monde. La société a sept usines situées partout au Mexique, dont une à Monterrey.

■ **Les rafraîchissements.** *Coca-Cola Femsa* est l'une des plus importantes franchises de Coca-Cola du monde. Elle dessert la région de la vallée de Mexico et le sud-ouest du pays. *Cadena de Tiendas de Conveniencia Oxxo* gère au delà de 600 dépanneurs dans 20 villes. On dit qu'*Oxxo* négocierait avec la pétrolière américaine Amoco l'ouverture de 100 stations-service-dépanneurs dans la région de Monterrey.

■ **L'emballage.** Des sociétés affiliées de *Femsa* fabriquent une grande diversité de produits d'emballage, qu'ils soient fait de métal, de verre, de carton ou de plastique.

Le Grupo Femsa a établi quantité de relations d'affaires en dehors du Mexique. Il a récemment acheté une franchise Coca-Cola en Argentine. Il a également mis en place une coentreprise avec les brasseries Labatt du Canada pour commercialiser avec elles les produits des deux sociétés et vendre des produits communs sur le marché américain.

GRUPO GRUMA

Le Grupo Gruma est le principal producteur de tortilla du monde. Ce groupe a 13 usines au États-Unis et est également implanté au Costa Rica, au Guatemala, au Honduras et au Venezuela. Il possède également des centres de distribution sur ces marchés. *Tecnomáiz*, une filiale de *Gruma*, fabrique de l'équipement permettant la production efficace de tortilla de blé et de maïs vendue dans le monde entier. Le groupe a récemment constitué une alliance avec Archer Daniels Midland Co.

GRUPO IMSA

Le Grupo IMSA se consacre essentiellement au secteur du métal. Il fabrique des produits d'acier, d'aluminium, des matériaux de construction et des pièces d'automobile dont des accumulateurs. Il est contrôlé par la famille Clariond. *IMSA* est en relation avec plusieurs sociétés canadiennes. Des négociations seraient en cours avec une société canadienne pour créer une coentreprise destinée à fabriquer des éléments de construction en acier. Les principales filiales d'*IMSA* sont :

■ **La division des accumulateurs.** *Acumuladores Mexicanos*, *Aislantes León*, *ESB de México*, et *Acumuladores Monterrey* fabriquent des accumulateurs pour automobile et des accumulateurs à usage industriel, ainsi que des systèmes de conversion d'énergie solaire. D'autres filiales distribuent ces accumulateurs et le *grupo* a des filiales spécialisées dans ce domaine dans plusieurs pays d'Amérique latine.

■ **La division de l'aluminium.** *Cuprum* est composée de plusieurs unités qui fabriquent des produits extrudés, des échelles, des portes et fenêtres en aluminium ainsi qu'une grande diversité d'éléments pour automobile et d'éléments industriels en aluminium et en plastique.

- **La division des produits de l'acier.** *Industrias Monterrey* et *APM* fabriquent des bobines, des bandes et des feuilles d'acier ainsi que des éléments structurels et tubulaires d'acier galvanisé.
- **La division des systèmes.** *Signode*, *Multypanel*, *Robertson Mexicana*, *Empresas IPAC* et plusieurs autres petites filiales fabriquent des éléments d'acier, de fibre de verre et de plastique destinés à des applications diverses.

GRUPO LAMOSA

Le *Grupo Lamosa* est apparu avec la création de *Ladrillera Mecanizada*, un fabricant d'adobes, en 1890. Il a élargi par la suite sa production avec les carreaux de céramique, les briques et les cuvettes sanitaires émaillées. Les sociétés du *Grupo* sont, par domaine d'activité :

- Dans la division de la céramique — *Lamosa Revestimientos*, *Sanitarios Azteca*, *Ceramika* et *Iccexal*;
- Dans la division des produits chimiques et minéraux — *Crest*, *Proyeso* et *Geminsa*;
- Dans la division des produits du métal et du plastique — *Plastimetal* et *Valmont*.

GRUPO PROEZA

Le *Grupo Proeza* a débuté avec la production de jus concentrés en 1956, mais c'est aujourd'hui un conglomérat très diversifié. Le groupe est contrôlé par la famille Zambrano et comprend trois divisions :

- **L'automobile.** *Metalsa* fabrique des châssis et des pièces dont des réservoirs à essence. *Perfec* se spécialise dans la conception et l'usinage d'outils pour la fabrication automobile. *Prolvay* fabrique des réservoirs de plastique et des systèmes à carburant.
- **L'alimentation.** *Alver/Jucosa* fabrique des jus concentrés à partir, entre autres, d'oranges, de pamplemousses et de citrons. La société fabrique également des huiles et des parfums à base de citron. *Zano Alimentos* se consacre à l'embouteillage et à la commercialisation des boissons fruitées du *grupo*. *Imdecit* gère des plantations et des vergers d'agrumes.
- **Les industries diverses.** *Tecnick* se spécialise dans les moulages de fonte. *Acertak* fabrique des systèmes de freins pour wagons de chemin de fer. *Servi-Data* est une société-conseil spécialisée dans les systèmes de fabrication et de gestion de l'information.

GRUPO PROTEXA

Le *Grupo Protexa* est un autre groupe industriel très diversifié, contrôlé par la famille Lobo. Il a été créé en 1945 et fabriquait alors des articles hydrofuges. Aujourd'hui, c'est un important fournisseur de l'industrie pétrolière et gazière mexicaine et il a des actifs considérables dans les secteurs du tourisme et de la construction. Il est composé de huit divisions opérationnelles qui sont :

- **Le forage et le travail en mer.** La société réalise des forages en mer et à terre pour la recherche pétrolière ainsi que la construction de plates-formes de forage. Elle s'adonne aussi à d'autres activités de construction et d'ingénierie marine.
- **La construction.** La société offre des services d'ingénierie pour la construction de gazoducs et d'oléoducs, les travaux de dragage, les travaux publics et les systèmes électromécaniques de pointe.
- **L'industrie.** *Protexa* s'adonne à la fabrication de produits tirés des charbons bitumineux, ce qui comprend des émulsions, du goudron, des émaux, des enduits anticorrosifs et des adhésifs.
- **Les services.** La société offre des services d'ingénierie et de construction dans le domaine de la mise en place d'installations de transformation pétrolière et gazière.
- **Le tourisme et l'immobilier.** *Protexa* a des intérêts importants dans les domaines de l'immobilier et du tourisme. Elle construit des logements, des autoroutes et des centres commerciaux. La société possède un grand nombre d'hôtels, de lieux de villégiature, de condominiums et de résidences à temps partagé.
- **L'électronique.** Une filiale, *Scasa*, fabrique des systèmes électroniques, y compris des systèmes d'acquisition de données et des micro-ordinateurs.
- **Les aliments et les boissons.** *Protexa* fabrique la marque de produits alimentaires transformés *Ybarra*.
- **Les télécommunications.** La société exploite un système de téléphonie cellulaire dans les États de Coahuila, de Tamaulipas et de Nuevo León.

Le *Grupo Protexa* a annoncé qu'il constituera une coentreprise avec Great Lakes Dredging Corporation pour obtenir le droit de construire le canal intercôtier prévu dans l'État de Tamaulipas. Cette voie navigable reliera le complexe industriel d'Altamira à Brownsville, au Texas.

GRUPO PULSAR

Le *Grupo Pulsar* est surtout réputé pour ses produits agricoles, parmi lesquels les fruits, les légumes et le tabac. Le *grupo* est également présent dans le domaine des services financiers et a des intérêts diversifiés. Il est contrôlé par Alfonso Romo Garza. Les sociétés de *Pulsar* sont les suivantes :

- *Cigarrería La Moderna* est le plus important fabricant de cigarettes du Mexique et possède des actifs dans les secteurs de l'emballage et des semences.
- *Luxor Mohawk* est un producteur de tapis pour les résidences, les bureaux et les automobiles.

- *Aluprint Inc.* est un fabricant d'emballage souple en carton.
- *Connect Mexicana* est un fabricant de produits de béton cellulaire, associé à la société Hebel d'Allemagne.
- *Grupo Vector* et *Seguros la Comercial* offrent toute une gamme de services financiers et de services d'assurances.

La société *Moderna* a été cotée en bourse en 1994, ce qui lui a permis de se diversifier pour répondre à ses propres besoins d'emballage. C'est le principal actionnaire de *Ponderosa Industrial*, qui est le premier producteur de carton d'emballage pour produits de consommation au Mexique. *Moderna* a investi une somme additionnelle de 38 millions de dollars US pour permettre l'expansion de *Ponderosa*. Elle s'est également diversifiée dans la production de semences en achetant la société américaine *Asgrow Seed* et la *Peto Seed Company* en 1994, pour un coût global de 600 millions de dollars US.

GRUPO RAMÍREZ

Le *Grupo Ramírez* se consacre à plusieurs volets de l'industrie automobile. Le *Grupo* a entamé ses activités en 1946, avec une entreprise de fabrication de remorques et est maintenant très diversifié. Ses principaux produits sont les roues, les éléments de châssis et les systèmes de freins. C'est un important fournisseur de Volkswagen et de Volvo, d'un certain nombre de fabricants américains d'automobiles et du fabricant de camion, Navistar. Les sociétés du *Grupo* sont :

- *Trailers Monterrey*;
- *Industrial Automotoriz (IASA)*;
- *Industrial Vortec*, et
- *Industrial Metálicas Monterrey (IMMSA)*.

GRUPO VILLACERO

Le *Grupo Villacero* se consacre essentiellement à la production d'acier. Ses activités sont réparties entre trois sociétés :

- *Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas (Sicartsa)* est le principal producteur d'armatures torsadées et de fil machiné du Mexique.
- *Zincacero* est un producteur d'acier galvanisé, en bobines et en feuilles, ondulées et rectangulaires.
- *Tubería Nacional (Tuna)* est un fabricant de tuyaux d'acier qui dessert essentiellement le secteur de la construction. Ses produits comprennent des tuyaux, des conduits et des profils structurels.

GRUPO VITRO

Le *Grupo Vitro* a commencé par une petite usine de verre créée à Monterrey en 1906. C'est aujourd'hui une multinationale avec des activités importantes aux États-Unis et dans d'autres pays. En 1995, ses ventes atteignaient près de trois milliards de dollars US. La société fabrique également des produits de plastique et des appareils électroménagers ainsi que de la machinerie et de l'équipement industriels. Le *Grupo Vitro* est contrôlé par Adrián Sada González et son frère Federico. Le groupe est composé des sociétés suivantes :

- *Acero Porcelanizado;*
- *Autotemplex;*
- *Fabricación de Compresores;*
- *Fabricación de Máquinas;*
- *Fabricantes de Aparatos Domésticos;*
- *Industria Alkali;*
- *Materias Primas Minerales de Lampazos;*
- *Materias Primas Monterrey;*
- *Supermatic;*
- *Viplásticos;*
- *Vitro Flex;*
- *Vitro Flotado;* et
- *Vitrocrisa Cristalería.*

Vitro a fait la manchette des journaux en 1996 à cause des difficultés de sa filiale Anchor Glass, implantée à Tampa, en Floride. *Vitro* a fait l'acquisition de cette société en 1989 au moyen d'une prise de contrôle agressive et la plupart des analystes ont été d'avis que *Vitro* avait payé trop cher. *Vitro* a dû investir 126 millions de dollars de plus dans sa filiale en décembre 1995, mais moins d'un an plus tard, Anchor Glass a demandé la protection de la loi sur les faillites aux États-Unis. En octobre 1996, *Vitro* a annoncé qu'elle avait conclu une entente pour vendre Anchor Glass à Ball-Foster Glass Container Corp., le second fabricant américain en importance de contenants en verre.

LES MARCHÉS DE CONSOMMATION

La population de la région du nord-ouest dépasse les huit millions de personnes. Plus de trois millions vivent à Monterrey qui est le principal centre de commerce de détail des environs.

Le secteur du détail est scindé entre les éléments structurés et non structurés. Les personnes à faible revenu ont tendance à acheter auprès du secteur non structuré qui comprend les vendeurs des rues et les particuliers travaillant à partir de leur domicile. Par contre, les systèmes en place pour répondre aux besoins des familles ayant des revenus allant de moyens à élevés ressemblent à ceux du Canada et des États Unis. En vérité, nombre de grands détaillants américains sont présents dans toute la région.

Une des différences fondamentales entre les marchés de consommation au Mexique et au Canada est le rôle des supermarchés et des hypermarchés. Au Mexique, ces types de magasins offrent une grande diversité de produits autres qu'alimentaires et ils sont les principaux distributeurs de produits de consommation intermédiaires destinés à la classe moyenne.

Il y a plusieurs centres commerciaux dans le Grand Monterrey, la plupart regroupés autour de grands magasins à rayon. Les autres grands marchés de détail de la région sont ceux de Saltillo et de Torreón dans l'État de Coahuila, deux agglomérations de plus de 500 000 habitants. La population de l'État de Tamaulipas est concentrée le long de la frontière américaine, et elle peut facilement faire ses courses aux États Unis. La région de Tampico-Altamira a une population d'environ 400 000 personnes.

Les grands supermarchés et magasins à rayon à l'échelle nationale sont présents dans la région. Wal-Mart, *Gigante*, *Club Aurrerá* (Sam's Club) et *Soriana* sont tous implantés dans le district de Guadalupe de Monterrey. La chaîne d'épicerie HEB du Texas a commencé à construire des magasins dans la région, le premier à Garza García, une banlieue aisée de Monterrey. *Soriana*, une chaîne régionale de 53 magasins, prévoit construire de nouveaux magasins dans les États de Tamaulipas et de Nuevo León.

D'après les données recueillies par l'*Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicios y Departamentales (ANTAD)*, Association nationale des détaillants, il y a 452 magasins appartenant à des chaînes de commerce de détail au Nuevo León, pour une superficie totale de 532 585 mètres carrés. Dans l'État de Coahuila, les chiffres correspondants sont 154 commerces et 233 021 mètres carrés et, dans l'État de Tamaulipas 211 magasins et 272 973 mètres carrés.

Les fabricants canadiens de produits de consommation qui ont réussi au Mexique utilisent essentiellement deux stratégies de commercialisation. Certains retiennent les services d'agents mexicains pour présenter leurs produits, à titre exclusif ou dans le cadre d'offres non concurrentielles. D'autres vendent directement aux grands supermarchés et aux chaînes de commerce de détail.

POPULATION PAR GROUPE DE REVENU EN MULTIPLES DU SALAIRE MINIMUM (SM)*

	Population économique- ment active	Pas de revenu	< 1 SM	1 à 2 SM	2 à 3 SM	3 à 5 SM	> 5 SM
Nuevo León	1 009 584	21 691	135 621	435 698	155 508	116 435	108 728
Coahuila	586 165	14 441	62 616	249 852	99 650	61 163	47 421
Tamaulipas	684 550	23 456	134 670	259 903	124 264	66 391	45 874
Total du nord-est	2 280 299	59 588	332 907	945 453	379 422	243 989	202 023
% du nord-est	100,0 %	2,6 %	14,6 %	41,5 %	16,6 %	10,7 %	8,9 %
Total national	23 403 413	1 690 126	4 518 090	8 588 579	1 542 069	2 283 543	1 780 769
% national	100,0 %	7,2 %	19,3 %	36,7 %	15,1 %	9,8 %	7,6 %

*Les totaux ne correspondent pas à la somme des colonnes parce qu'on ne tient pas compte des données de cinq pour cent d'écart.
Source : Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, Recensement de 1990.

Comme dans le reste du pays, la population du nord-est du Mexique est jeune puisqu'environ la moitié a moins de 20 ans. Cela contribue à stimuler les marchés de consommation parce que les jeunes ont été exposés à la publicité étrangère et sont désireux de se procurer des produits qui n'étaient pas courants au Mexique.

Un autre élément expliquant le dynamisme des marchés de consommation est que les résidents de cette région ont des revenus sensiblement plus élevés que la moyenne nationale. En 1990, il y avait plus de 446 000 personnes à gagner au-delà de trois fois le salaire minimum dans cette région. C'est à pratiquement 20 pour 100 de la population active, en termes économiques, contre 17,4 pour 100 pour les mêmes catégories dans l'ensemble du pays. À l'échelle nationale, 26,6 pour 100 des gens gagnent moins que le salaire minimum contre 17 pour 100 dans le nord-est.

En 1996, le salaire minimum du Grand Monterrey était fixé à 20,95 pesos mexicains par jour. Ce montant s'applique sept jours par semaine, ce qui fait que le salaire minimum annuel est d'environ 1 300 \$ CAN. Les employés ont également droit au versement de primes au titre de partage des profits, obligatoires au Mexique, mais ces montants ne seront probablement pas élevés dans l'économie actuelle. D'après les données du recensement de 1990, les 20 pour 100 de la population obtenant les revenus les plus élevés gagnent plus de 4 000 \$ CAN par année.

CHAÎNES DE MAGASINS DE DÉTAIL AU NUEVO LEÓN

Nom	Magasins	Mètres carrés
7-Eleven	127	13 821
Azcunaga	10	11 470
Bodega Aurrerá	5	14 178
El Nuevo Mundo	2	9 600
Farmacias Benavides	85	27 662
Foot Locker	1	250
Gigante	25	128 880
Hemsa	3	4 770
JC Penney	1	15 000
Liverpool	1	25 500
Merco	2	2 990
Milano	1	255
Oxxo	119	13 494
Radio Shack	6	669
Salinas y Rocha	7	26 405
Sanborn's	4	2 728
Sears	3	25 517
Singer Electrodomésticos	4	1 102
Soriana-Hipermart	17	140 004
Sukarne	18	2 049
Tiendas «Del Sol»	3	12 538
Tiendas Roberts	2	605
Todo Fácil	2	3 660
Total Home	2	12 000
Wal-Mart Supourre	2	37 438
Total	452	532 585

Source : Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD), Association nationale des détaillants.

Dans une étude publiée par la société d'expertise-conseil *SIGMA* en 1996, on a une image plus optimiste de la situation. Celle-ci définit les personnes à revenu élevé comme celles gagnant 100 fois le salaire minimum ou plus. Cela met le seuil des revenus élevés à environ 130 000 \$ CAN par année. Les personnes à revenu moyen sont définies comme celles gagnant plus de dix fois le salaire minimum, soit environ 13 000 \$ CAN par année. Sur cette base, l'étude arrive à la conclusion qu'au Nuevo León, 5,3 pour 100 de la population a des revenus élevés et que 27,3 pour 100 se trouve dans la catégorie des revenus moyens. Les chiffres comparables pour l'ensemble du pays sont respectivement de 2 pour 100 et de 18,4 pour 100. La proportion de personnes à revenu moyen est plus élevée dans le District fédéral, mais celle des personnes à revenu élevé est le double dans l'État de Nuevo León.

Toutes les catégories de revenus ont été touchées par la dévaluation abrupte du peso en décembre 1994, qui a pratiquement doublé le prix des produits importés. L'économie s'est toutefois progressivement redressée. La capacité concurrentielle relative des importations s'est aussi améliorée, alors que le taux d'inflation mexicain élevé s'est répandu dans toute la structure de coûts des entreprises mexicaines. L'inflation en 1996 devrait se situer aux alentours de 30 pour 100.

LES MARCHÉS PUBLICS

Les marchés publics des États sont ouverts aux sociétés étrangères, même si ce n'est pas une obligation en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Les réductions récentes des dépenses gouvernementales, en particulier au Nuevo León, ont réduit les possibilités à court terme sur ce marché. Certains observateurs estiment que les possibilités pour les sociétés étrangères d'obtenir des marchés des gouvernements des États s'amélioreront après les élections de 1997. On s'attend en effet, indépendamment du parti qui l'emportera, à voir apparaître une nouvelle race de politiciens. Ceux-ci croient de plus en plus que la meilleure façon d'obtenir des prix concurrentiels est de mettre en œuvre un processus d'achats transparent. Le favoritisme est de moins en moins répandu.

Les achats de moins de 6 000 pesos mexicains sont faits de façon discrétionnaire et il n'est donc pas nécessaire de lancer des appels d'offres. Dans le cas des achats se situant entre 6 000 et 400 000 pesos mexicains, les fournisseurs sont invités à soumissionner. Les sociétés étrangères peuvent être invitées à le faire, mais ce n'est pas courant. Les achats d'un montant se situant entre 400 000 et 4 000 000 de pesos mexicains sont analysés par un conseil des achats et il est alors beaucoup plus probable que les étrangers soient invités à soumissionner, en particulier quand il s'agit de produits spécialisés. Si les sommes en cause dépassent 4 000 000 de pesos mexicains, le contrat doit être signé par le gouverneur de l'État et sera attribué à la suite d'appels d'offre accessibles aux sociétés étrangères.

MONTERREY

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Le Canada a une bonne réputation dans la région de Monterrey. De nombreux observateurs estiment qu'il y a d'excellentes possibilités pour les technologies canadiennes dans les secteurs d'activité qui connaissent la croissance la plus rapide. Plusieurs d'entre eux ont signalé que les compétences canadiennes correspondent bien aux besoins des *grupos* de Monterrey dans des secteurs comme les services financiers, les technologies environnementales, les télécommunications et les conceptions industrielles.

Les mêmes observateurs signalent cependant que les entreprises canadiennes semblent moins dynamiques que leurs concurrentes américaines, européennes et asiatiques. Tom Cullen, le consul canadien à Monterrey, estime qu'il est important de tirer parti du contexte actuel de rationalisation et de réorganisation. «Si le Canada ne devient pas maintenant l'un des principaux fournisseurs de technologie de la région, les Américains, les Japonais et les Allemands vont en profiter.» Il précise que la meilleure approche à utiliser est d'établir des contacts directs avec les grands *grupos* implantés à Monterrey.

Alfredo Sandoval Musi, co-directeur de l'*Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)*, Institut de technologie et d'études supérieures de Monterrey, Centre des études stratégiques, fait remarquer que les «*Regios*, cadres supérieurs, sont intrigués par le Canada, mais savent peu de choses à son sujet.» Il donne comme exemple le cas de Nortel, une réussite canadienne probante dans la région. Certains dirigeants de la région de Monterrey ont l'impression qu'il s'agit d'une société américaine. Ce problème a encore été accentué par le fait que les sociétés de la région de Monterrey étaient sous-représentées lors de la visite qu'a faite en 1996 le président Zedillo au Canada. Pour accroître la visibilité du Canada dans la région, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) parraine une mission destinée à faire venir des cadres supérieurs des grands *grupos* régionaux au Canada en avril 1997. Cela permettra aux sociétés mexicaines de découvrir le Canada et d'établir des contacts directs avec des fournisseurs canadiens précis.

On estime que les contacts directs avec les grands *grupos* sont une bonne façon de pénétrer ce marché régional. Comme dans d'autres régions du Mexique, une solution efficace est de mettre en place une coentreprise avec une société mexicaine qui dispose déjà d'un accès bien établi à ce marché.

DÉPENSES PUBLIQUES : REVENUS DES ÉTATS ET DES MUNICIPALITÉS DU NUEVO LEÓN, 1993

EN MILLIERS DE PESOS MEXICAINS*

Poste	État	Municipalités
Dépenses administratives	3 700 203	709 571
Bureaux de direction	194 858	210 130
Sécurité publique	12 529	88 179
Santé publique	282	32 814
Éducation publique	595 344	45 869
Activités culturelles	75 331	20 022
Sécurité sociale	24 037	—
Registres publics	523	1 959
Autres	2 797 299	310 598
Travaux publics et développement	746 004	269 925
Travaux publics	561 386	228 599
Développement	184 618	41 326
Transferts	990 017	110 218
Subventions	207 753	97 531
Aide	57 418	16
Actions et rendements divers	479 765	9 599
Affectés au secteur public	245 081	3 072
Dette publique	106 793	41 034
Liquidités	20 995	24 526
Comptes débiteurs	1 733 256	149
Total	7 297 268	1 155 423

*Le total des colonnes peut donner un résultat différent de la ligne du total, car les chiffres sont arrondis.

Source : Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, Dirección General de Estadística.

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL (MAÉCI)

Le MAÉCI est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter, on commencera par s'adresser à l'InfoCentre, qui est en mesure de donner des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations. Ce centre aide à trouver rapidement des solutions aux problèmes d'exportation et à accéder au réseau de renseignements commerciaux du MAÉCI. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

InfoCentre

Téléphone : 1 800 267-8376 ou (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink* : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :

1 800 628-1581 ou (613) 944-1581

Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la transmission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

La Direction du Mexique du Secteur de l'Amérique latine et des Antilles s'occupe de la promotion des échanges commerciaux avec le Mexique. Il y a plusieurs délégués commerciaux à l'Ambassade du Canada à Mexico ainsi qu'aux consulats de Monterrey et de Guadalajara. Les délégués commerciaux peuvent fournir toute une gamme de services, comme présenter les sociétés canadiennes à d'éventuels clients au Mexique, fournir des conseils sur les canaux de commercialisation, aider ceux qui souhaitent participer à des foires commerciales, contribuer à trouver des sociétés mexicaines qui conviennent comme agent et compiler des renseignements de crédit et d'affaires sur les éventuels clients étrangers.

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles — Direction du Mexique (LMR)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Édifice Lester B. Pearson

125, prom. Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5547

Télécopieur : (613) 996-6142

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL (CCI)

Les Centres de commerce international sont répartis dans tout le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Les centres relèvent du MAÉCI et comptent un délégué commercial au sein de leur personnel. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes pour l'exportation et les appuient dans leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtient l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.

Terre-Neuve

Centre de commerce international

Place Atlantic

215, rue Water, bureau 504

C. P. 8950

St. John's (Terre-Neuve) A1B 3R9

Téléphone : (709) 772-5511

Télécopieur : (709) 772-2373

Île-du-Prince-Édouard

Centre de commerce international

Mail Confederation Court

134, rue Kent, bureau 400

C. P. 1115

Charlottetown

(Île-du-Prince-Édouard) C1A 7M8

Téléphone : (902) 566-7443

Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Centre de commerce international

1801, rue Hollis, 5^e étage

C. P. 940, succursale postale «M»

Halifax (Nouvelle-Écosse)

B3J 2V9

Téléphone : (902) 426-7540

Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Centre de commerce international

1045, rue Main, unité 103

C. P. 1210

Moncton (Nouveau-Brunswick)

E1C 1H1

Téléphone : (506) 851-6452

Télécopieur : (506) 851-6429

Québec	Centre de commerce international 5, Place Ville-Marie, bureau 800 Montréal (Québec) H3B 2G2 Téléphone : (514) 283-6328 Télécopieur : (514) 283-8794
Ontario	Centre de commerce international Édifice Dominion Public 1, rue Front ouest, 4 ^e étage Toronto (Ontario) M5J 1A4 Téléphone : (416) 973-5053 Télécopieur : (416) 973-8161
Manitoba	Centre de commerce international 400, av. St. Mary, 4 ^e étage C. P. 981 Winnipeg (Manitoba) R3C 4K5 Téléphone : (204) 983-5851 Télécopieur : (204) 983-3182
Saskatchewan	Centre de commerce international Édifice S. J. Cohen 119, 4 ^e Avenue sud, bureau 401 Saskatoon (Saskatchewan) S7K 5X2 Téléphone : (306) 975-5315 Télécopieur : (306) 975-5334
Alberta	Centre de commerce international Place Canada 9700, av. Jasper, pièce 540 Edmonton (Alberta) T5J 4C3 Téléphone : (403) 495-2944 Télécopieur : (403) 495-4507
<i>*Le bureau d'Edmonton dessert également les Territoires du Nord-Ouest.</i>	Centre de commerce international 510, 5 ^e Rue s.-o., bureau 1100 Calgary (Alberta) T5P 3S2 Téléphone : (403) 292-6660 Télécopieur : (403) 292-4578
Colombie-Britannique	Centre de commerce international 300, rue West Georgia, bureau 2000 C. P. 11610 Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 6E1 Téléphone : (604) 666-0434 Télécopieur : (604) 666-0954
<i>*Le bureau de Vancouver dessert également le Yukon.</i>	

RÉSEAU MONDIAL D'INFORMATION SUR LES EXPORTATIONS (EXPORTATIONS WIN)

Exportations WIN est un système informatisé conçu par le MAÉCI pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils y constatent aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit aux utilisateurs des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 24 000 exportateurs canadiens. Pour de plus amples renseignements de nature générale, téléphonez à (613) 944-4WIN (4946); pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-2057, ou télécopiez au 1 800 667-3802 ou (613) 944-1078.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PDME)

Cet important programme du MAÉCI s'efforce d'augmenter les ventes à l'exportation en participant aux coûts des activités lancées par l'industrie et destinées aux marchés d'exportation.

Le PDME peut fournir une aide financière allant jusqu'à 50 pour 100 des dépenses admissibles. Il est à noter qu'il s'agit d'une contribution remboursable et non d'une subvention, et qu'elle doit être préalablement approuvée par les autorités responsables. Parmi les activités admissibles, citons :

- les stratégies de développement des marchés qui peuvent bénéficier d'une aide financière pour les voyages, la participation à des foires commerciales et les activités d'appui à la commercialisation, dans le cadre d'un des volets du plan de commercialisation de l'entreprise;
- les entreprises qui commencent à exporter peuvent recevoir de l'aide pour cerner des possibilités précises d'exportation, soit au moyen de visites d'identification de marchés d'exportation ou de participations à des foires commerciales internationales;
- la préparation de soumissions pour des projets d'immobilisations à l'étranger dont les appels d'offres ont été lancés à l'échelle internationale; et
- les activités des associations commerciales ou industrielles nationales qui ne sont pas des organisations de vente, menées pour le compte des sociétés qui en sont membres.

Pour obtenir des renseignements de nature générale, téléphoner à l'InfoCentre au 1 800 267-8376. Pour présenter une demande d'aide, s'adresser au Bureau du commerce international le plus près de chez vous. Au Québec, le PDME est exécuté à partir de 13 succursales régionales du Bureau fédéral de développement régional, BFDR (Q).

FINANCEMENT INTERNATIONAL

Le MAÉCI vient en aide aux exportateurs canadiens qui s'efforcent d'instaurer des relations commerciales multilatérales financées par les institutions de financement internationales (IFI). Les exportateurs canadiens et les associations commerciales peuvent alors avoir accès à des données sur les marchés, parvenir à une meilleure compréhension de la concurrence et déterminer s'il est possible et rentable pour eux de s'attaquer à des marchés financés par une IFI. Le MAÉCI peut également fournir des renseignements et des conseils sur les programmes d'aide financés par le gouvernement canadien et aider les sociétés à élaborer des stratégies efficaces d'exportation. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à la :

Direction des finances internationales

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

125, prom. Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : (613) 944-0910

Télécopieur : (613) 943-1100

PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES (PAT)

Géré par le MAÉCI et pris en charge localement par le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches, ce programme est conçu pour aider les entreprises canadiennes à localiser, acquérir et adopter les technologies étrangères en faisant la promotion de la collaboration internationale. Industrie Canada (IC) contribue également à la promotion de ce programme. Les agents de celui-ci répondent aux demandes visant à déterminer l'origine et les possibilités de technologie pour instaurer la coopération entre des entreprises canadiennes et étrangères. Ce programme viendra également en aide aux sociétés canadiennes qui procèdent à des visites exploratoires à l'étranger afin de dépister les technologies étrangères qui les intéressent et de négocier leur acquisition. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 993-5326.

INDUSTRIE CANADA (IC)

IC s'est vu confier, à sa création, un vaste mandat pour améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne en stimulant la croissance des entreprises canadiennes, en favorisant un milieu d'affaires juste et efficace tant pour les sociétés que pour les consommateurs et en encourageant le commerce dans les domaines de la science et de la technologie. En ce qui concerne les petites entreprises, ce Ministère a été doté de responsabilités particulières :

- élaborer, mettre en œuvre et promouvoir des politiques nationales mettant l'accent sur la capacité concurrentielle internationale de l'industrie, l'amélioration du dévelop-

ment industriel, scientifique et technologique et l'amélioration de la productivité et de l'efficacité de l'industrie;

- promouvoir la mobilité des biens, des services et des facteurs de production au Canada;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques nationales mettant l'accent sur l'entrepreneurship ainsi que sur le lancement, la croissance et l'exportation des petites entreprises;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques et des programmes nationaux concernant les avantages industriels découlant des politiques d'achats de biens et de services par le gouvernement du Canada; et
- promouvoir et fournir des services de soutien à la commercialisation des biens, des services et de la technologie provenant du Canada.

Les bureaux régionaux travaillent directement avec les sociétés canadiennes afin de promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique. Ils aident leurs clients à tirer parti des possibilités sur un marché international concurrentiel en leur fournissant des services dans le domaine des renseignements d'affaires, du développement technologique et industriel ainsi que du développement commercial et des marchés. IC assure également la promotion et la gestion de tout un ensemble de programmes et de services.

Les bureaux régionaux d'IC offrent les avantages particuliers suivants :

- l'accès aux renseignements et à l'expertise sur le commerce et la technologie;
- l'accès à des réseaux nationaux et internationaux;
- une base de connaissances du secteur industriel;
- des locaux communs avec les Centres de commerce international en liaison avec le MAÉCI et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger;
- un intérêt particulier pour les nouvelles sociétés et les compagnies seuil; et
- des renseignements d'affaires.

Centre de services aux entreprises

Industrie Canada

235, rue Queen, 1^{er} étage, Tour est

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Téléphone : (613) 941-0222

Télécopieur : (613) 957-7942

Service d'information sur l'ALÉNA

Industrie Canada

235, rue Queen, 5^e étage, Tour est

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Télécopieur : (613) 952-0540

STRATEGIS

Strategis est le plus important site Web du gouvernement du Canada. On y trouve l'information la plus récente sur divers secteurs industriels, sur les débouchés à l'exportation et sur les capacités des entreprises en plus d'y avoir accès à des renseignements commerciaux sur les marchés internationaux et à des contacts d'affaires par le biais d'Internet. On y traite également de nouvelles technologies et de procédés de pointe, de services d'experts-conseils en gestion ou en mise en marché, de programmes gouvernementaux, d'études microéconomiques et d'une foule d'autres sujets. Strategis dépasse ces ressources en assurant de plus un accès rapide aux experts d'Industrie Canada. Les entrepreneurs canadiens peuvent consulter le site pour obtenir des renseignements sur les débouchés éventuels au Canada et ailleurs dans le monde, les technologies de pointe, les alliances déterminantes, les ressources de formation et les programmes gouvernementaux. Le Réseau international d'information d'affaires, accessible sur le site, contient des renseignements de première main sur les produits en demande, la situation des marchés, la concurrence et les débouchés d'affaires à l'étranger.

Strategis

Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-5031
Télécopieur : (613) 954-1894
Internet : <http://www.hotline.service@strategis.ic.gc.ca>

Direction générale de l'information stratégique

Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-5031
Télécopieur : (613) 954-1894

REVENU CANADA

Le Bureau des services d'administration des politiques commerciales de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA en français, en anglais et en espagnol. On peut également se procurer les publications de Revenu Canada et les avis des douanes en téléphonant ou en télécopiant au Bureau de renseignements sur l'ALÉNA.

Bureau de renseignements sur l'ALÉNA

Revenu Canada, Bureau des services d'administration des politiques commerciales
555 av. Mackenzie, 1^{er} étage
Ottawa (Ontario) K1A 0L5
Téléphone : 1 800 661-6121, ou (613) 941-0965
Télécopieur : (613) 952-0022

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI)

Une source importante de financement éventuel des entreprises canadiennes au Mexique est le fonds spécial disponible par le canal de l'ACDI dans le cadre du Programme de coopération industrielle. Ce programme vise à inciter les sociétés du secteur privé canadien à établir des relations d'affaires à long terme comme des coentreprises ou à conclure des accords de licence dans des pays en développement en les soutenant financièrement. Le PCI appuie donc le développement des liens avec le secteur privé mexicain. Il encourage les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires au Mexique et dans d'autres pays. Toute une série de mécanismes du PCI aident les entreprises à mettre en place des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois au Mexique.

Cinq mécanismes du PCI aident les entreprises canadiennes admissibles à réaliser des études et fournissent des conseils professionnels aux clients éventuels. Quand un projet concerne l'amélioration de l'environnement, le transfert de technologie, l'aide au développement pour les femmes, la formation ou la création d'emplois, il est fortement recommandé de s'adresser à l'ACDI dès le début du projet. Un critère important pour l'ACDI est que le projet crée des emplois au Mexique sans en menacer d'autres au Canada. En vérité, la plupart des projets qui ont reçu l'aide de l'ACDI ont entraîné des augmentations nettes d'emplois au Canada. Pour plus d'information, communiquez avec la :

Direction de la coopération industrielle

Agence canadienne de développement international
200, prom. du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7905
Télécopieur : (819) 953-5024

AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE (APÉCA)

Les entreprises du Canada atlantique qui veulent exporter au Mexique peuvent être admissibles à l'aide de l'agence. Celle-ci travaille conjointement avec des entrepreneurs de la région atlantique dans le but de promouvoir une activité économique autosuffisante dans cette partie du pays.

L'APÉCA vient en aide aux entreprises qui veulent développer leurs marchés actuels en élaborant des plans de commercialisation. Les efforts de l'agence portent sur le suivi des possibilités commerciales découlant de l'évolution économique mondiale ainsi que sur des communications visant à promouvoir la région, des missions commerciales et

des activités connexes et une meilleure coordination avec les organismes fédéraux et provinciaux qui ont un rôle à jouer dans les domaines des possibilités commerciales et des investissements. Pour de plus amples renseignements :

Agence de promotion économique du Canada atlantique

Centre Blue Cross
644, rue Main
C. P. 6051
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8
Numéro sans frais : 1 800 561-7862
Télécopieur : (506) 851-7403

BUREAU FÉDÉRAL DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL (QUÉBEC)

Le Bureau fédéral de développement régional (Québec), BFDR (Q), est une agence fédérale de développement économique régional. Par son engagement à offrir un service adapté à ses clients, le BFDR (Q) appuie le développement du potentiel économique des régions du Québec et la création d'emplois viables en favorisant un climat d'affaires qui permet à la PME de se développer et de prospérer. Le BFDR (Q) canalise l'expertise pertinente et recherchée de l'appareil fédéral pour l'arrimer à l'esprit d'entreprise des québécois et des québécoises de toutes les régions et pour améliorer leur position concurrentielle. Il cherche aussi, par ses actions structurantes et les partenariats du milieu, à améliorer le climat des affaires, élément essentiel à la croissance des PME.

Le BFDR (Q) est un point d'accès privilégié aux services et programmes fédéraux offerts à la PME, notamment dans les domaines de l'innovation, de la recherche et du développement (R-D), du design, du développement des marchés et de l'entrepreneurship. Ainsi le BFDR (Q) donne accès par le biais de ses 13 bureaux d'affaires CENTRACCÈS PME aux services et programmes d'Équipe Canada en matière d'exportation, que ce soit pour la sensibilisation et la préparation à l'exportation, l'information, la mise en réseau, l'aide et les conseils, le financement ou l'accès au financement.

En matière d'accès au financement, le PMDE, exception faite du volet sur la préparation des soumissions pour les projets, est livré à partir des CENTRACCÈS PME. IDÉE-PME, un programme du BFDR (Q), peut également appuyer les entreprises dans leur démarche à l'exportation. De plus, par le biais d'alliances avec les banques, les conseillers des CENTRACCÈS PME peuvent faciliter l'accès au financement pour les projets de stratégie de commercialisation à l'étranger.

CENTRACCÈS PME

Abitibi et Témiscamingue
906, 5^e Avenue
Val d'Or (Québec) J9P 1B9
Téléphone : (819) 825-5260
Télécopieur : (819) 825-3245

CENTRACCÈS PME

Bas Saint-Laurent, Gaspésie et Îles-de-la-Madeleine
212, rue Belzile, bureau 200
Rimouski (Québec) G5L 3C3
Téléphone : (418) 722-3282
Télécopieur : (418) 722-3285

CENTRACCÈS PME

Bois-Francs
Place du Centre
150, rue Marchand, bureau 502
Drummondville (Québec) J2C 4N1
Téléphone : (819) 478-4664
Télécopieur : (819) 478-4666

CENTRACCÈS PME

Côte Nord
701, boul. Laure, bureau 202B
C. P. 698
Sept-Îles (Québec) G4R 4K9
Téléphone : (418) 968-3426
Télécopieur : (418) 968-0806

CENTRACCÈS PME

Estric
1335, rue King ouest, bureau 303
Sherbrooke (Québec) J1J 2B8
Téléphone : (819) 564-5904
Télécopieur : (819) 564-5912

CENTRACCÈS PME

Île de Montréal
800, Tour de la Place Victoria, bureau 3800
C. P. 247
Montréal (Québec) H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-2500
Télécopieur : (514) 496-8310

CENTRACCÈS PME

Laval, Laurentides et Lanaudière
Tour du Triomphe II
2540, boul. Daniel-Johnson, bureau 204
Laval (Québec) H7T 2S3
Téléphone : (514) 973-6844
Télécopieur : (514) 973-6851

CENTRACCÈS PME

Mauricie

Immeuble Bourg du Fleuve
25, rue des Forges, bureau 413
Trois-Rivières (Québec) G9A 2G4
Téléphone : (819) 371-5182
Télécopieur : (819) 371-5186

CENTRACCÈS PME

Montérégie

Complexe Saint-Charles
1111, rue Saint-Charles ouest, bureau 411
Longueuil (Québec) J4K 5G4
Téléphone : (514) 928-4088
Télécopieur : (514) 928-4097

CENTRACCÈS PME

Nord du Québec

800, Tour de la Place Victoria, bureau 3800
C. P. 247
Montréal (Québec) H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-5174
Télécopieur : (514) 283-3637

CENTRACCÈS PME

Outaouais

259, boul. Saint-Joseph, bureau 202
Hull (Québec) J8Y 6T1
Téléphone : (819) 994-7442
Télécopieur : (819) 994-7846

CENTRACCÈS PME

Québec, Chaudière et Appalaches
905, av. Dufferin, 2^e étage
Québec (Québec) G1R 5M6
Téléphone : (418) 648-4826
Télécopieur : (418) 648-7291

CENTRACCÈS PME

Saguenay et Lac-Saint-Jean
170, rue Saint-Joseph sud, bureau 203
Alma (Québec) G8B 3E8
Téléphone : (418) 668-3084
Télécopieur : (418) 668-7584

DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST CANADA (DÉO)

DÉO assure la coordination des activités fédérales qui ont des conséquences sur la croissance de l'économie dans l'Ouest. Le Ministère travaille en partenariat avec les gouvernements des provinces de l'Ouest, les associations d'affaires et les associations industrielles et les localités afin de stimuler l'économie de cette partie du pays.

Le programme «New Directions» contribuera à un meilleur positionnement des sociétés de l'Ouest sur les marchés d'exportation en améliorant leur compétitivité sur les marchés nationaux et mondiaux.

Le Ministère n'accorde plus de prêts individuels aux sociétés; il cherche plutôt à créer des partenariats novateurs dans les secteurs public et privé. Ces partenariats pourront répondre aux divers besoins d'information, de services commerciaux et de capital des petites et moyennes entreprises, particulièrement dans les secteurs à forte croissance essentiels à la diversification de l'économie de l'Ouest canadien.

L'un des nouveaux produits axé sur le développement des exportations offert par DÉO est le programme de personnel en commerce international, une initiative fédérale-provinciale qui relie les sociétés d'exportation de l'Ouest et les nouveaux diplômés du postsecondaire. Le programme atteint deux objectifs socioéconomiques d'importance : fournir aux entreprises le personnel supplémentaire dont elles ont besoin pour pénétrer les nouveaux marchés, et donner aux nouveaux diplômés l'occasion d'acquérir une précieuse expérience. Les projets de développement des exportations acceptés dans le cadre de ce nouveau programme peuvent être planifiés sur une période d'une à trois années et seront admissibles à une aide financière pouvant totaliser entre 7 500 \$ pour un an et 37 500 \$ pour trois ans, par diplômé. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada

Édifice Cargill
240, av. Graham, bureau 712
C. P. 777
Winnipeg (Manitoba) R3C 2L4
Téléphone : (204) 983-4472
Télécopieur : (204) 983-4694

SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE)

La SEE aide les exportateurs canadiens à faire concurrence sur les marchés internationaux en assurant une vaste gamme de services de financement et de gestion du risque, y compris des assurances sur le crédit à l'exportation, du financement destiné aux acheteurs de biens et de services canadiens à l'étranger et des garanties.

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

- des assurances sur le crédit à l'exportation, couvrant les crédits à moyen et à long terme;
- des assurances et des garanties de bonne fin protégeant les exportateurs et les institutions financières en cas d'exécution des divers instruments de garantie de bonne fin émis généralement par des banques ou d'autres établissements de sécurité;
- des assurances sur les investissements à l'étranger couvrant, entre autres, les risques politiques auxquels les nouveaux investissements canadiens à l'étranger sont exposés; et
- le financement à moyen et à long terme des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé au Mexique et en Amérique latine. Pour obtenir de plus amples renseignements sur la gamme de services offerts, veuillez vous adresser aux équipes suivantes :

Produits de base et semi-finis :
Téléphone : (613) 598-2823
Télécopieur : (613) 598-2525

Biens de consommation :
Téléphone : (613) 597-8501
Télécopieur : (613) 598-2525

Exportateurs débutants :
Téléphone : 1 800 850-9626
Télécopieur : (613) 598-6871

Institutions financières :
Téléphone : (613) 598-6639
Télécopieur : (613) 598-3065

Industrie forestière :
Téléphone : (613) 598-2936
Télécopieur : (613) 598-2525

Ingénierie et services professionnels :
Téléphone : (613) 598-3162
Télécopieur : (613) 598-3167

Équipement industriel :
Téléphone : (613) 598-3163
Télécopieur : (613) 597-8503

Technologies de l'information :
Téléphone : (613) 598-6891
Télécopieur : (613) 598-6858

Transport :
Téléphone : (613) 598-3164
Télécopieur : (613) 598-2504

Pour de plus amples renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, s'adresser à l'un des bureaux suivants :

Ottawa Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Téléphone : (613) 598-2500
Télécopieur : (613) 598-6858

Vancouver Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
505, rue Burrard, bureau 1030
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1M5
Téléphone : (604) 666-6234
Télécopieur : (604) 666-7550

Calgary Société pour l'expansion des exportations
510, 5^e Rue s.-o., bureau 1030
Calgary (Alberta) T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-6898
Télécopieur : (403) 292-6902

Winnipeg Société pour l'expansion des exportations
330, av. Portage, 8^e étage
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4
Téléphone : (204) 983-5114
Télécopieur : (204) 983-2187

Toronto Société pour l'expansion des exportations
Édifice de la Banque nationale
150, rue York, bureau 810
C. P. 810
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Téléphone : (416) 973-6211
Télécopieur : (416) 862-1267

London Société pour l'expansion des exportations
Centre Talbot
148, rue Fullarton, bureau 1512
London (Ontario) N6A 5P3
Téléphone : (519) 645-5828
Télécopieur : (519) 645-5580

Montréal Société pour l'expansion des exportations
Tour de la Bourse
800, Carré Victoria, bureau 4520
C. P. 124
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Téléphone : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891

Halifax Société pour l'expansion des exportations
Purdy's Wharf, Tour 2
1969, rue Upper Water, bureau 1410
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3R7
Téléphone : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES

Les sociétés canadiennes qui souhaitent réussir sur le marché mexicain peuvent avoir besoin de technologies additionnelles pour améliorer leurs capacités concurrentielles. Le Conseil national de recherches du Canada travaille avec les sociétés canadiennes de toutes tailles pour élaborer et mettre en œuvre des technologies leur conférant des avantages économiques. Le Conseil supervise le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI), un réseau national pour la diffusion et le transfert de technologies.

Le réseau PARI, travaillant surtout avec les petites et moyennes entreprises canadiennes, contribue au processus de développement, d'accession, d'acquisition, de mise en œuvre et d'utilisation de la technologie dans toute l'industrie canadienne. Ce réseau fournit un des conseils et un appui technique aux entreprises canadiennes depuis cinquante ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus souples et les plus efficaces du gouvernement fédéral. Le PARI profite des connaissances de conseillers en technologie industrielle répartis dans 165 bureaux dans près de 90 localités, y compris de nombreux centres provinciaux de technologie, des laboratoires du Conseil de recherches même et d'instituts de recherche, les ministères du gouvernement fédéral et les agences de transfert technologique dans les universités canadiennes. Pour de plus amples renseignements, adressez-vous au :

Programme d'aide à la recherche industrielle

Conseil national de recherches du Canada
Chemin Montréal
Bâtiment M-55
Ottawa (Ontario) K1A 0R6
Téléphone : (613) 993-1790
Télécopieur : (613) 952-1079

CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE (CCC)

La Corporation commerciale canadienne (CCC), une société d'État, apporte une aide précieuse aux exportateurs canadiens qui vendent leurs produits ou leurs services à des gouvernements étrangers ou à des organismes internationaux. Elle joue alors le rôle d'un entrepreneur ou mandataire principal et garantit au client étranger la vente des produits ou des services canadiens.

La CCC atteste des moyens financiers et techniques de l'exportateur auprès de l'acheteur étranger et lui garantit le respect des dispositions du contrat. La participation de la CCC dans une vente constitue, pour les fournisseurs canadiens, un appui tangible de leur gouvernement. Leur crédibilité et leur capacité concurrentielle en sont rehaussées aux yeux de leurs clients étrangers. Ils sont alors souvent en mesure de négocier des dispositions contractuelles et des conditions de paiement plus avantageuses.

La CCC a récemment mis au point, en collaboration avec les institutions financières du Canada, son programme de paiements échelonnés. Ce programme rend le financement avant expédition des exportations plus accessible aux PME exportatrices. Celles-ci peuvent en effet négocier une marge de crédit auprès de leur principale institution financière qui sera affectée à une vente à l'exportation précise. Le plus souvent, le coût de cet emprunt sera comparable à celui d'une marge de crédit classique. Le programme est disponible pour les transactions faites aussi bien avec des gouvernements étrangers qu'avec des acheteurs du secteur privé.

Pour obtenir de plus amples informations sur la CCC, s'adresser à :

Corporation commerciale canadienne

50, rue O'Connor, 11^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0S6
Téléphone : (613) 996-0034
Télécopieur : (613) 995-2121

CONTACTS IMPORTANTS AU CANADA

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES

Conseil canadien pour les Amériques

Le CCA est un organisme à but non lucratif. Il a été créé en 1987 pour promouvoir les intérêts commerciaux en Amérique latine et aux Antilles. Le CCA assure la promotion d'événements et de programmes destinés à augmenter le volume des affaires et à mettre en place des réseaux de contacts entre le Canada et les pays de la région. Il publie également un bulletin d'information bimensuel.

Conseil canadien pour les Amériques

Bureaux de la direction
360, rue Bay, bureau 300
Toronto (Ontario) M5H 2V6
Téléphone : (416) 367-4313
Télécopieur : (416) 367-5460

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada

99, rue Bank, bureau 250
Ottawa (Ontario) K1P 6B9
Téléphone : (613) 238-8888
Télécopieur : (613) 563-9218

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada

75, boul. International, 4^e étage
Etobicoke (Ontario) M9W 6L9
Téléphone : (416) 798-8000
Télécopieur : (416) 798-8050

Chambre de commerce du Canada

55, rue Metcalfe, bureau 1160
Ottawa (Ontario) K1P 6N4
Téléphone : (613) 238-4000
Télécopieur : (613) 238-7643

Forum pour la formation en commerce international Inc.

155, rue Queen, bureau 608
Ottawa (Ontario) K1P 6L1
Téléphone : (613) 230-3553
Télécopieur : (613) 230-6808

Centre d'information linguistique

240, rue Sparks, RPO
C. P. 55011
Ottawa (Ontario) K1P 1A1
Téléphone : (613) 523-3510

Service d'invitations ouvertes à soumissionner C. P. 22011

Ottawa (Ontario) K1V 0W2
Téléphone : 1 800 361-4637 ou (613) 737-3374
Télécopieur : (613) 737-3643

Association canadienne de normalisation

178, boul. Rexdale
Etobicoke (Ontario) M9W 1R3
Téléphone : (416) 747-4000
Télécopieur : (416) 747-4149

Conseil canadien des normes

45, rue O'Connor, bureau 1200
Ottawa (Ontario) K1P 6N7
Téléphone : (613) 238-3222
Télécopieur : (613) 995-4564

BUREAUX DU GOUVERNEMENT MEXICAIN AU CANADA

L'Ambassade du Mexique et les bureaux consulaires mexicains peuvent fournir de l'aide et des conseils aux sociétés canadiennes sur la façon de faire des affaires au Mexique. Pour plus d'information, veuillez vous adresser aux bureaux suivants :

Ambassade du Mexique

45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 233-8988
Télécopieur : (613) 235-9123

Consulat du Mexique à Ottawa

45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 235-6665
Télécopieur : (613) 235-9123

AUTRES CONSULATS GÉNÉRAUX DU MEXIQUE AU CANADA

Consulat général du Mexique

2000, rue Mansfield, bureau 1015
Montréal (Québec) H3A 2Z7
Téléphone : (514) 288-2502/4916
Télécopieur : (514) 288-8287

Consulat général du Mexique
199, rue Bay, bureau 4440
C. P. 266, Succursale «Commerce Court Ouest»
Toronto (Ontario) M5L 1E9
Téléphone : (416) 368-2875/8141/1847
Télécopieur : (416) 368-8342

Consulat général du Mexique
810-1139, rue Pender ouest
Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 4A4
Téléphone : (604) 684-3547/684-1859
Télécopieur : (604) 684-2485

COMMISSIONS COMMERCIALES MEXICAINES À L'ÉTRANGER

La *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)* est la commission commerciale du Mexique. Elle a des bureaux au Canada, où elle offre des services de crédit, de garanties d'exportation et de conseils aux sociétés mexicaines qui veulent faire des affaires au Canada.

BANQUES MEXICAINES AYANT DES BUREAUX AU CANADA

Banco Nacional de México (Banamex), Banca Serfin et Banca Confia sont des banques du secteur privé qui offrent des services spécialisés par l'intermédiaire de leurs centres internationaux d'information sur le commerce. Ces centres

sont branchés sur un réseau informatisé de communication qui leur donne accès à de nombreuses bases de données économiques, gouvernementales et financières partout dans le monde. Ces banques sont implantées aux quatre coins du Mexique et ont des bureaux à Toronto.

Banco Nacional de México (Banamex)
1, place First Canadian, bureau 3430
C. P. 299
Toronto (Ontario) M5X 1C9
Téléphone : (416) 368-1399
Télécopieur : (416) 367-2543

Banca Serfin
Place BCE, Tour du Canada Trust
161, rue Bay, bureau 4360
C. P. 606
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Téléphone : (416) 360-8900
Télécopieur : (416) 360-1760

Banca Confia
150, rue York
Bureau 408
Toronto (Ontario) M5H 3A9
Téléphone : (416) 955-9233
Télécopieur : (416) 955-9227

SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU MEXIQUE

SECTION DES AFFAIRES COMMERCIALES AMBASSADE DU CANADA À MEXICO

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada à Mexico peut fournir une aide précieuse aux entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider une entreprise canadienne à s'installer au Mexique.

Section des affaires commerciales
Ambassade du Canada au Mexique
Schiller No. 529
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 724-7900
Télécopieur : (52-5) 724-7982

Consulat canadien
Edificio Kalos, Piso C-1
Local 108A
Zaragoza y Constitución
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 344-3200
Télécopieur : (52-8) 344-3048

Consulat canadien
Hotel Fiesta Americana
Local 30-A
Aurelio Aceves No. 225
Col. Vallarta Poniente
44110 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : (52-3) 616-6215
Télécopieur : (52-3) 615-8665

PRINCIPAUX CONTACTS AU MEXIQUE

BUREAUX DU GOUVERNEMENT MEXICAIN

Secrétariat au commerce et au développement industriel (Bureau de Monterrey)
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)
Edificio Cintermex, Av. Fundidora y Adolfo Prieto, P.B., local 87
Col. Obrera
64010 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 369-6480 à 6486
Télécopieur : (52-8) 369-6487

Ministère des communications et des transports
Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)
Av. Corregidora y Benito Juárez, Piso 3
Palacio Federal de Guadalupe
67102 Guadalupe, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 354-0120/1662
Télécopieur : (52-8) 355-0910

Secrétariat aux relations étrangères
Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE)
Av. Lomas Redonda No. 2702
Col. Lomas de San Francisco
64710 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 347-4355/3084
Télécopieur : (52-8) 347-3361

Commission fédérale d'électricité
Comisión Federal de Electricidad (CFE)
Av. Alfonso Reyes No. 2400
Col. Bella Vista
64410 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 374-2107/3710
Télécopieur : (52-8) 375-7095

Compagnie nationale de téléphone
Teléfonos de México (Telmex)
Av. Parque Vía No. 90
Col. Cuauhtémoc
06599 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 222-9650, 535-2041
Télécopieur : (52-5) 203-5104

Société pétrolière d'État
Petróleos Mexicanos (Pemex)
Av. Marina Nacional No. 329, Torre Ejecutiva, Piso 44
Col. Anáhuac, Delegación Miguel Hidalgo
11311 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 250-1055/3457, 545-8736
Télécopieur : (52-5) 625-4385

Société nationale des chemins de fer mexicains
Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)
Av. Jesús García Corona No. 140
Pent House, Ala A
Col. Buenavista del Cuauhtémoc
06358 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 547-3556/7920, 541-1724
Télécopieur : (52-5) 547-0959

Secrétariat à l'énergie
Secretaría de Energía (SE)
Insurgentes Sur No. 552
Col. Roma Sur
06769 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 564-9789/9790/9629, 584-4304/2962
Télécopieur : (52-5) 564-9769, 574-3396

Institut national de statistique, de géographie et d'informatique
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)
Dirección de Políticas y Normas en Informática
Patriotismo No. 711 — A, Piso 10
Col. San Juan Mixcoac
03730 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 598-7617/7490
Télécopieur : (52-5) 598-7738

BUREAUX DES GOUVERNEMENTS DES ÉTATS

Ministère du développement économique
Secretaría de Desarrollo Económico
Edificio Kalos, Piso A1, Oficina 136
Av. Zaragoza Sur No. 1300
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 345-0031/0091
Télécopieur : (52-8) 345-3032

Ministère des projets internationaux
Secretaría General del Gobierno de Nuevo León
Dirección de Proyectos Internacionales
Edificio Kalos, Piso A1, Oficina 136
Av. Zaragoza Sur No. 1300
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 343-8417/8749

Commission de l'eau et du drainage du Nuevo León
Comisión de Agua y Drenaje de Nuevo León
Av. Matamoros No. 1717 Pte.
Col. Obisnado
64100 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 347-2000 à 2009
Télécopieur : (52-8) 347-1949

Service d'urbanisation et d'écologie de la ville de Monterrey
Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología
Zaragoza y Ocampo
Palacio Municipal
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 344-3330 poste 294
Télécopieur : (52-8) 340-7383

ProExport Nuevo León
Dirección de Inversión Extranjera
Zaragoza 1300 Sur
Edificio Kalos, Piso A-1, Desp. 105
Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 345-7353/1500
Télécopieur : (52-8) 345-7354

UNIVERSITÉS ET INSTITUTS DE RECHERCHE

Institut de technologie et d'études supérieures de Monterrey
Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)
Av. Eugenio Garza Sada No. 2501 Sur
Sucursal de Correos «J»
64849 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 358-2000
Télécopieur : (52-8) 358-8931

Université autonome du Nuevo León
Universidad Autónoma de Nuevo León
Ciudad Universitaria
Torre de Rectoría
Nicolás de los Garza
6400 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 376-4140, 352-1452
Télécopieur : (52-8) 376-7757

Université Regionmontana
Universidad Regionmontana
Av. Villagrán No. 238 Sur
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 342-5290
Télécopieur : (52-8) 340-0402

Université de Monterrey
Universidad de Monterrey (U de M)
Av. Morones Prieto No. 4500
66238 San Pedro Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 338-0147
Télécopieur : (52-8) 338-5619

ASSOCIATIONS INDUSTRIELLES ET CHAMBRES DE COMMERCE

Association nationale des détaillants
Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicios y Departamentales, A.C. (ANTAD)
Av. Homero No. 109, Piso 11
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 254-1714/6220
Télécopieur : (52-5) 203-4495

Association nationale de l'industrie de la programmation informatique
Asociación Nacional de la Industria de Programas para Computadoras (ANIPCO)
Insurgentes Sur No. 1677-304
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 663-3510, 662-3632
Télécopieur : (52-5) 662-5880

GRUPOS MEXICAINS

Grupo Acero del Norte (GAN)
Altos Hornos de México (AHMSA)
Av. Fundidora No. 501
Edificio Cintermex Lote 125 P.B.
Col. Obrera
64010 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 369-6640, 6650
Télécopieur : (52-8) 369-6586

Grupo Pulsar
Plaza Comercial Las Villas
Río Caura No. 358 Oriente, Altos
Col. del Valle
66220 Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 399-0812/0800/0801
Télécopieur : (52-8) 356-7332

Grupo Alfa
Av. Gómez Morín No. 1111
Col. Carrizalejo
66254 Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 335-3535
Télécopieur : (51-8) 335-8135
Internet : <http://www.alfa.com.mx/>

Grupo Axa
Bul. Presidente Carlos Salinas de Gortari, Kilómetro 9.25
66600 Apodaca, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 156-2000, 386-3400
Télécopieur : (52-8) 386-3388

Grupo Cemex
Av. Constitución No. 444 Pte.
Apartado Postal 392
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 328-3000
Télécopieur : (52-8) 345-2025
Internet : <http://www.cemex.com/>

Grupo Copames
Av. Montes Apalaches No. 107
Col. Residencial San Agustín
66260 San Pedro Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 363-0303/2357
Télécopieur : (52-8) 363-2599 (tourisme)
Télécopieur : (52-8) 363-2890 (industrie)

Grupo Cydsa
Av. Ricardo Margáin Zozaya No. 325
66260 Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 335-9090
Télécopieur : (52-8) 335-3330

Grupo Maseca
Pasco de la Reforma No. 300, Piso 8
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 227-4700
Télécopieur : (52-5) 514-3728

Grupo Femsa
Av. General Anaya No. 601 Pte.
Col. Bella Vista
64410 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 328-6000
Télécopieur : (52-8) 328-6420

Grupo Gruma
Calzada del Valle No. 407 Ote.
Col. del Valle
66220 San Pedro Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 399-3300
Télécopieur : (52-8) 399-3357
Internet : <http://www.gruma.com/>

Grupo Imsa
Av. Munich No. 175-1
Col. Cuauhtémoc
Apartado Postal 239
San Nicolás de los Garza, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 329-8300
Télécopieur : (52-8) 331-3887

Grupo Lamosa
Ladrillera Mecanizada
Av. Lázaro Cárdenas No. 2475 Pte.
662200 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 363-1280
Télécopieur : (52-8) 363-1917

Grupo Proeza
Av. Constitución No. 405 Pte.
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 369-7001
Télécopieur : (52-8) 342-8691

Grupo Protexa

Carretera Monterrey-Saltillo No. 339
66350 Santa Catarina, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 336-3030
Télécopieur : (52-8) 336-3068

Grupo Ramírez

Grupo Industrial Ramírez

Av. Universidad No. 1004 Nte.
Apartado Postal 896
Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 52-5460
Télécopieur : (52-8) 76-9361

Grupo Villacero

Av. Félix U. Gómez No. 4204 Nte.
Col Valle del Nogalar
66480 San Nicolás de los Garza, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 319-8900
Télécopieur : (52-8) 351-8226

Grupo Vitro

Av. Roble No. 660
Col Valle del Campestre
66250 Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 329-1200
Télécopieur : (52-8) 335-7991

FOIRES COMMERCIALES

Foires commerciales alimentaires

ExpoAlimentos, 3, 4 et 5 septembre 1997
Asociación Promodora de Exposiciones Apex, A.C.
Av. Parque Fundidora No. 501
Col. Obrera
64010 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 369-6660
Télécopieur : (52-8) 369-6732

Centre d'affaires international

Centro Internacional de Negocios Monterrey, A.C. (Cintermex)
Edificio Cintermex, Av. Fundidora No. 501
Col. Obrera
64010 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 369-6969
Télécopieur : (52-8) 369-6911

Enquête auprès des lecteurs

AIDEZ-NOUS À MIEUX VOUS SERVIR

Nous voulons connaître votre opinion sur cette publication. C'est pourquoi nous vous serions reconnaissants de prendre quelques instants pour répondre aux questions ci-dessous. D'avance, merci!

1. Trouvez-vous que, dans l'ensemble, cette publication est... ?
(ne cocher qu'une réponse)
 - très utile
 - utile
 - assez utile
 - inutile
2. Comment évaluez-vous chacun des aspects suivants de cette publication?
 - a) Qualité du contenu (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - b) Qualité de la présentation (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - c) Utilité des illustrations (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
3. Si cette publication devait, à l'avenir, être mise à jour, révisée et publiée à nouveau, aimeriez-vous en recevoir un exemplaire?
 - Oui, je serais très intéressé(e)
 - Je serais probablement intéressé(e)
 - Non, je ne suis pas intéressé(e)
 - Je ne sais pas
4. Comment avez-vous trouvé la structure et la présentation de cette publication?
 - Claire et facile à suivre
 - Confuse et difficile à suivre
5. Étant donné vos besoins, cette publication a-t-elle traité le(s) sujet(s) abordé(s) de façon suffisamment détaillée?
 - Oui, tout à fait
 - Dans une certaine mesure
 - Non
 - Je ne sais pas
6. Vous auriez trouvé cette publication plus utile si elle avait contenu (cocher toutes les cases qui s'appliquent) :
 - davantage de renseignements qualitatifs
 - moins de renseignements qualitatifs
 - plus de graphiques, d'illustrations et de tableaux
 - une analyse plus détaillée
 - une analyse plus courte
 - davantage d'exemples, d'études de cas, de profils de sociétés
7. À votre avis, manquait-il des renseignements importants dans cette publication?
 - Oui — veuillez préciser lesquels _____
 - Non
8. Y-a-t-il des facettes du sujet traité que vous auriez aimé voir aborder plus en détail?

9. Quelle(s) suggestion(s) feriez-vous pour améliorer la prochaine édition de cette publication?

10. Cette publication vous aidera-t-elle à développer vos activités?
 - Oui
 - Non
11. a) Votre société exporte-t-elle maintenant?
 - Oui, passez à la question 11 b)
 - Non, passez à la question 11 c)b) Si oui, sur quels marchés étrangers
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il-vous-plaît) _____c) Sinon, prévoyez-vous exporter dans les 12 mois à venir?
 - Oui, où?
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il-vous-plaît) _____
12. Quel est le chiffre d'affaires approximatif de votre entreprise?
 - Moins de 1 million de dollars
 - Entre 1 et 5 millions de dollars
 - Entre 5 et 10 millions de dollars
 - Plus de 10 millions de dollars

Nous permettez-vous de prendre contact avec vous pour discuter de votre évaluation?

Nom _____

Organisme _____

Adresse _____

Tél. : _____ Téléc. : _____

Une fois rempli, veuillez nous faire parvenir ce questionnaire par télécopieur au numéro (613) 996-6142 ou adressez-le à :

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Édifice Lester B. Pearson, 125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2



LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E

3 5036 01023556 5

DOCS
CA1 EA616 97066 FRE
Les debouches d'affaires au Mexique
: region de Monterrey. --
66301164



Ministère des Affaires étrangères Department of Foreign Affairs
et du Commerce international and International Trade
Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles

InfoCentre

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

Sans frais : 1-800-267-8376

Téléphone : (613) 944-4000

Babillard 1-800-628-1581

électronique : (613) 944-1581