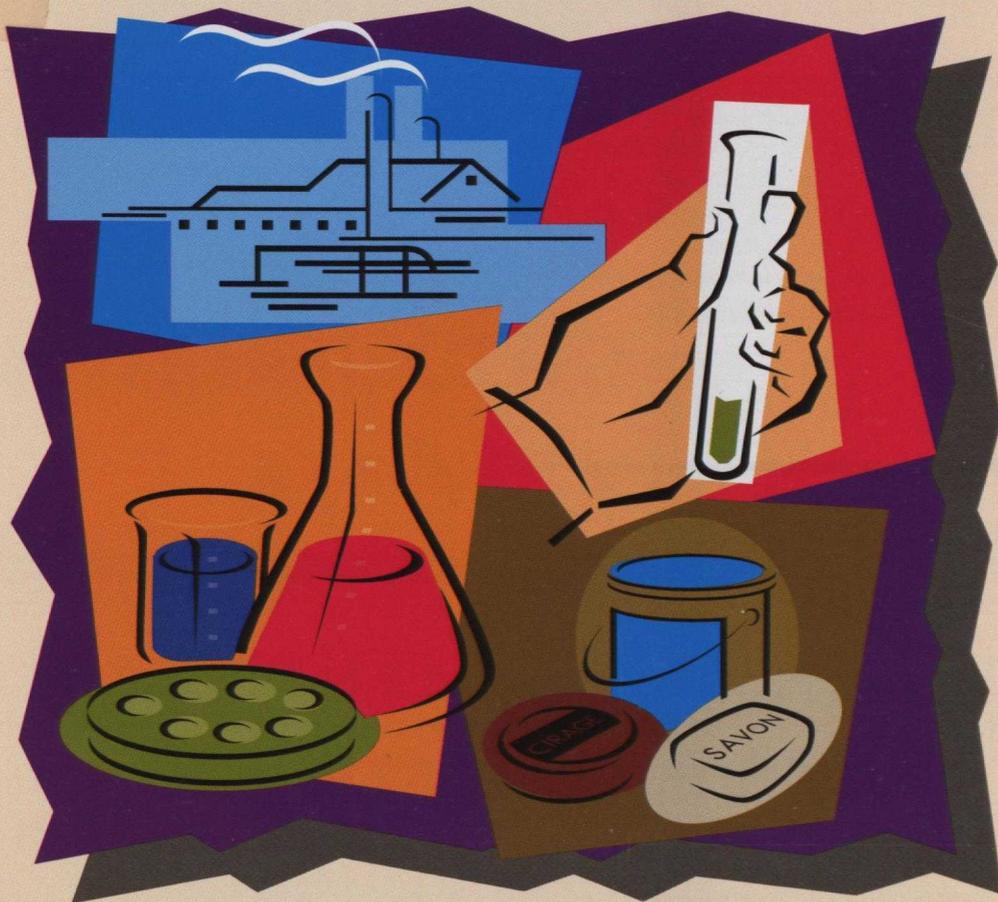


.b3087414(F)

CA1
EA616
97D26f

DOCS

Canada



LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE :
 PRODUITS CHIMIQUES, MATIÈRES
 PLASTIQUES, MATÉRIEAUX DE POINTE



Équipe Canada - Team Canada



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 : produits chimiques et matériaux de pointe a été élaboré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et par Prospectus inc.

Ce document est conçu pour donner un aperçu du secteur **des produits chimiques et matériaux de pointe** au Mexique; il ne prétend en aucune façon être la seule source d'information dans ce domaine. Tous les collaborateurs à cette publication se sont efforcés d'éliminer les erreurs et les inexactitudes. Nous incitons toutefois le lecteur à ne trouver là qu'une des sources d'information sur la façon de faire des affaires au Mexique et à évaluer toute décision d'affaires en s'informant auprès d'un professionnel compétent.

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, février 1997

N^o de catalogue E73-9/58-1996F
ISBN 0-662-81642-0

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.

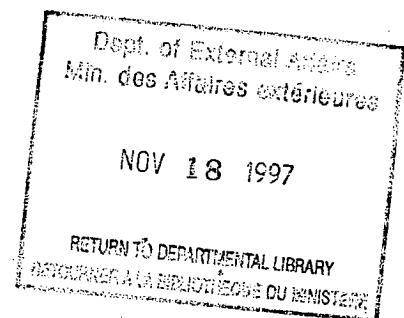
Publié par Prospectus Inc.
Imprimé au Canada.

Also available in English.

LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE

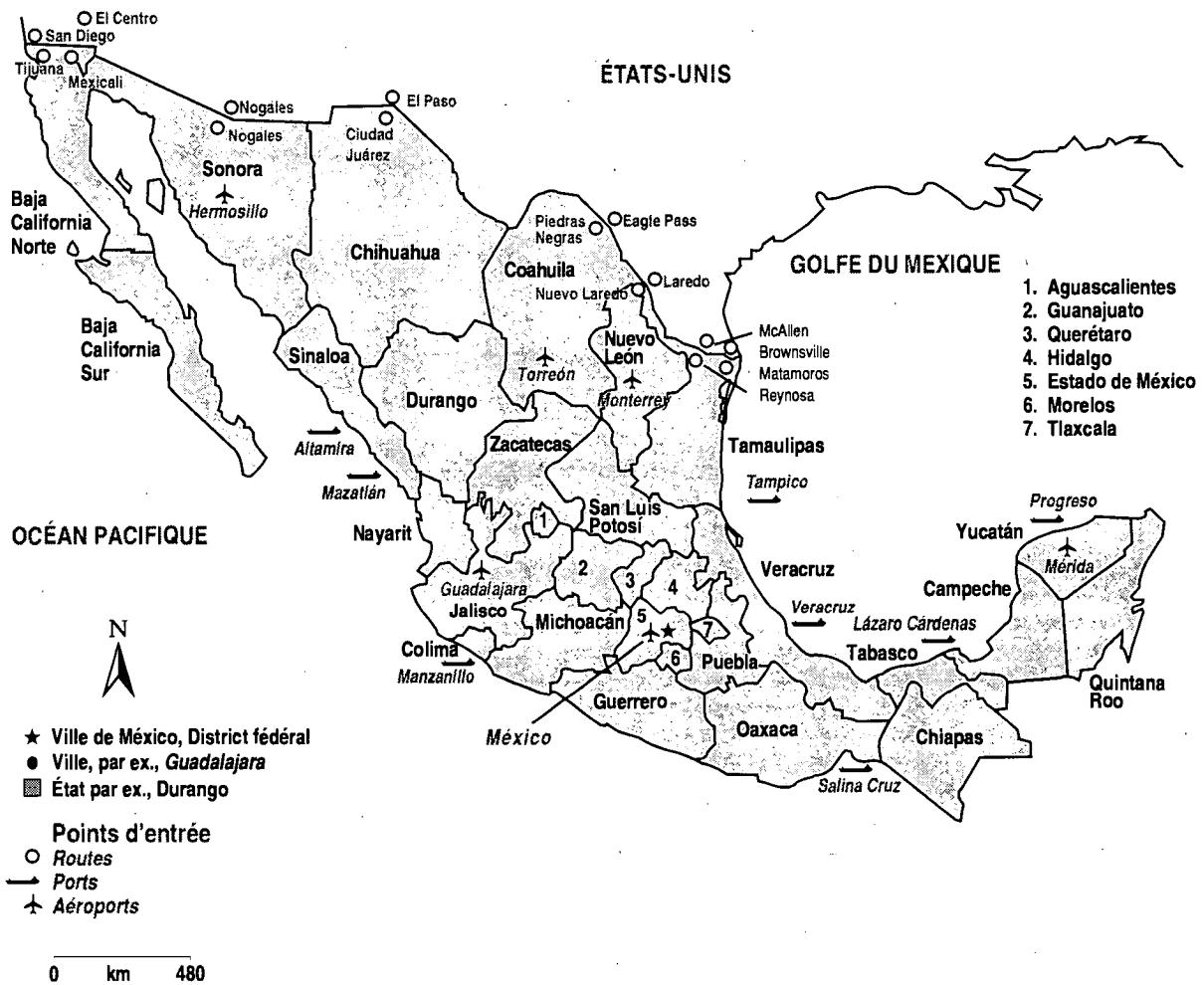
PRODUITS CHIMIQUES ET MATÉRIAUX DE POINTE

43-280-482



Export 
MEXIQUE

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

UNE INDUSTRIE EN TRANSITION	5
LE SECTEUR MEXICAIN DE LA CHIMIE	6
La structure de l'industrie	7
Les produits pétrochimiques	8
La rationalisation	10
LE COMMERCE EXTÉRIEUR	10
LA CLIENTÈLE	18
Le secteur de la machinerie agricole	18
L'agriculture	18
Le secteur de l'automobile	19
La construction	20
La lutte contre les incendies	20
Le secteur de la transformation des aliments et des boissons	20
La métallurgie	21
Le secteur des mines	21
La peinture	22
Les produits pharmaceutiques	22
L'industrie du plastique	23
Le secteur des pâtes et papier	23
Le savon et les détergents	23
Le secteur du tannage	24
Le secteur du textile	24
Le traitement des eaux usées	24
LA CONCURRENCE	25
Les multinationales	25
Les groupes mexicains	25
LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS	27
Les tendances économiques	27
Les débouchés pour les produits	28
Les débouchés pour les services de conseil et autres	30
LE CADRE RÉGLEMENTAIRE	31
Les normes et l'étiquetage	31
La propriété intellectuelle	32
La réglementation sur l'investissement étranger	33
Les entraves au commerce	33
LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ	34
La distribution	34
L'image des sociétés canadiennes	34
Les foires commerciales	35

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE	36
Ministères et services du gouvernement canadien au Canada	36
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)	36
Industrie Canada (IC)	38
Revenu Canada	39
Agence canadienne de développement international (ACDI)	39
Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)	40
Bureau fédéral de développement régional (Québec)	40
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)	41
Société pour l'expansion des exportations (SEE)	41
Conseil national de recherches	42
Corporation commerciale canadienne (CCC)	43
Contacts importants au Canada	43
Associations d'affaires et associations professionnelles	43
Bureaux du gouvernement mexicain au Canada	44
Banques mexicaines ayant des bureaux au Canada	44
Services du gouvernement canadien au Mexique	45
Principaux contacts au Mexique	45
Organismes gouvernementaux	45
Universités et instituts de recherche	46
Associations d'affaires et professionnelles	46
Sociétés mexicaines	48
Publications commerciales	50
Foires commerciales	50

UNE INDUSTRIE EN TRANSITION

Le secteur mexicain de l'industrie chimique se rationalise rapidement alors qu'il s'efforce de tirer parti de l'expansion des marchés d'exportation et de s'adapter à l'arrivée de la concurrence étrangère.

Le secteur mexicain de la chimie est caractérisé par des contrastes marqués entre les grandes et les petites entreprises. Il est en effet composé de grandes multinationales qui voisinent avec des micro-entreprises familiales employant moins de 25 personnes. L'entreprise la plus importante est *Petróleos Mexicanos (Pemex)*, la société pétrolière d'État, qui est la 15^e entreprise pétrochimique du monde et qui s'appuie sur l'importante production pétrolière du Mexique.

L'essentiel de la production chimique du Mexique, quand on ne tient pas compte de la pétrochimie, vient de 291 sociétés qui sont membres de l'*Asociación Nacional de la Industria Química (ANIQ)*, Association nationale de l'industrie chimique. La plupart des grandes sociétés chimiques mondiales sont implantées au Mexique. Les noms Amoco, Bayer, Celanese, Polaroid, BASF, Mobil, Hoechst, Dupont, Texaco et Union Carbide sont présents dans tout le secteur.

À l'autre extrémité, la *Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra)*, Chambre nationale des industries de transformation, donne une liste d'environ 4 000 sociétés du secteur de la chimie, dont plus de 90 pour 100 emploient moins de 100 personnes. Un grand nombre des entreprises les plus petites utilisent une technologie périmée et sont de bonnes candidates à des coentreprises technologiques avec des sociétés étrangères.

Cette situation s'explique par le fait que l'ensemble de l'industrie s'est rapidement réorganisé au cours des dernières années. Les multinationales et les grands *grupos* mexicains ont pris le contrôle d'un grand nombre de petites sociétés familiales alors que toute l'industrie tentait de suivre la vague de libéralisation des échanges. C'est l'administration de l'ancien président Salinas qui a lancé unilatéralement cette tendance au début des années 1980. Après des décennies de protectionnisme, le tarif douanier maximum sur les importations a été réduit de 100 à 40 pour 100 en 1987, puis à 20 pour 100 en 1988. La proportion des produits mexicains protégés par des licences d'importation est passé de 92 pour 100 en 1985 à 19 pour 100 en 1990 et la plupart des autres modalités de protection ont été éliminées progressivement depuis. L'adhésion du Mexique à l'ALÉNA a encore accéléré ce processus, surtout que les usines des *maquiladoras* en franchise peuvent maintenant vendre leurs produits sur le marché mexicain. La forte dévaluation du peso de décembre 1994 a balayé le marché mexicain et contraint les fabricants de produits chimiques à chercher des marchés d'exportation pour survivre. Les exportations mexicaines de produits chimiques ont alors augmenté de 50 pour 100 pour atteindre 3,7 milliards de dollars US en 1995. Il y a toutefois encore un grand nombre de sociétés qui n'ont pas la technologie nécessaire pour atteindre les normes de qualité internationales.

Le processus de restructuration s'est déroulé dans le contexte d'une croissance économique soutenue. L'industrie a en effet enregistré, de 1985 à 1994, un taux de croissance annuel moyen d'environ trois pour cent. Pendant la même époque, cette croissance n'a été que de deux pour cent pour l'ensemble de l'économie et de 2,5 pour 100 pour le secteur de la transformation. Le secteur a régressé de 3,2 pour 100 pendant la crise économique de 1995, alors que le produit intérieur brut (PIB) enregistrait une baisse de 6,9 pour 100. La plupart des observateurs estiment qu'à compter du début de 1996 les taux de croissance reviendront aux niveaux d'avant la crise.

Cette évolution a fait apparaître des possibilités pour les sociétés canadiennes. Les PME mexicaines ont besoin d'aide pour s'adapter à la concurrence accrue et pour respecter les normes en matière d'exportation. Certaines achètent des intrants au Canada et fabriquent des produits intermédiaires ainsi que des produits finis au Mexique dans le cadre de coentreprises avec des sociétés canadiennes. Les possibilités sont plus marquées dans le domaine des spécialités chimiques parce que le service, la souplesse et l'innovation y sont plus importants que le prix. Le marché des produits chimiques est dominé par des multinationales qui ont le plus souvent structuré leurs activités à l'échelle nord-américaine ou mondiale.

LE SECTEUR MEXICAIN DE LA CHIMIE

L'industrie chimique est dominée par des multinationales, mais des sociétés plus petites sont concurrentielles sur le marché des spécialités chimiques.

Le secteur de la chimie est composé de deux grands sous-secteurs qui sont, au sens où on l'entend au Canada, les produits chimiques courants et les spécialités chimiques. Le commerce des produits chimiques courants se fait à l'échelle mondiale et est dominé par les multinationales. Le principal élément concurrentiel y est la disponibilité d'approvisionnements peu coûteux. Les spécialités chimiques sont le plus souvent des produits à forte valeur ajoutée et les fournisseurs se font concurrence en offrant à leurs clients un service et un soutien plus marqués. Dans ce sous-secteur, les produits sont le plus souvent fabriqués en petites quantités afin de répondre aux spécifications précises d'un client. Au Canada, ce secteur est dominé par des PME qui se consacrent à des marchés régionaux.

On ne fait pas la même distinction entre les catégories de produits au Mexique. Un grand nombre de spécialités chimiques ne sont pas fabriquées en grandes quantités parce que la sophistication technique qu'elles imposent va au-delà de la capacité des entreprises les plus petites. Les multinationales qui dominent le secteur importent une forte proportion de leurs spécialités chimiques de leurs filiales implantées dans d'autres pays. Le secteur mexicain de la chimie est moins intégré verticalement qu'au Canada et aux États-Unis. Parce que le gouvernement a pendant longtemps exercé le contrôle du secteur de la pétrochimie, les fabricants du secteur privé ont tendance à se retrouver essentiellement dans le domaine des produits chimiques intermédiaires.

LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

Le secteur mexicain de la chimie est dominé par un petit nombre de grandes entreprises. Environ 4 000 sociétés sont inscrites comme fabricants de produits chimiques auprès de la *Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra)*, Chambre nationale des industries de transformation. Environ 90 pour 100 de ces entreprises sont petites ou très petites. On retrouve dans le secteur 180 grandes entreprises et 251 moyennes. Ces deux dernières catégories sont responsables d'au-delà des trois quarts de la production. Ces distinctions reposent toutefois sur une définition très large des produits chimiques, et la plupart des études sont parvenues à la conclusion qu'il y a moins de 1 000 sociétés qui fabriquent des «substances chimiques» telles que définies par l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, dont environ 300 sont des entreprises de taille moyenne ou grande.

Les entreprises les plus importantes ont tendance à beaucoup exporter, en particulier depuis la dévaluation du peso. Environ 40 pour 100 de toute la production de l'industrie est exportée et certaines sociétés exportent jusqu'à 90 pour 100 de leur production.

Le plus souvent, les petites sociétés ne desservent que le marché local. Elles utilisent fréquemment un équipement périmé et nombre d'entre elles ont subi de fortes pressions pour respecter des normes environnementales de plus en plus rigoureuses. Cette industrie est concentrée surtout dans la vallée de Mexico, puisque 60 pour 100 de toute la production vient du District fédéral et de l'État de México. Les États de Nuevo León et de Jalisco sont également de gros producteurs, avec respectivement 6,8 et 5,2 pour 100 de la production de l'industrie.

ACTIVITÉS DE L'INDUSTRIE CHIMIQUE, 1994

POURCENTAGE DU PIB DE L'INDUSTRIE CHIMIQUE

Activité	%
Produits pétrochimiques de base	9,1
Substances chimiques	59,2
Sous-produits pétroliers	10,0
Produits du caoutchouc et du plastique	21,7
Total	100,0

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

PARTS DU PIB PAR SECTEUR, 1994

POURCENTAGE DU PIB DES SUBSTANCES CHIMIQUES

Secteur	%
Colorants, teintures et pigments	3,3
Gaz industriels	4,6
Produits chimiques de base	10,9
Résines synthétiques	12,2
Fibres synthétiques et de cellulose	12,3
Savons, détergents et produits connexes	11,6
Parfums, cosmétiques et produits connexes	17,4
Insecticides et pesticides	2,4
Peintures, vernis et laques	7,2
Produits hydrofuges et produits connexes	5,2
Encres et pols	2,1
Autres produits chimiques	10,8
Total	100,0

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

LES PRODUITS PÉTROCHIMIQUES

Il y a des liens étroits entre l'industrie chimique et l'industrie pétrochimique du fait de l'influence de *Petróleos Mexicanos (Pemex)*, la société pétrolière d'État. Le fait de disposer d'approvisionnements importants permet de soutenir une industrie pétrochimique de taille, qui génère environ 2,4 pour 100 du PIB. *Pemex* a le monopole sur les produits pétrochimiques «de base», mais le nombre de produits entrant dans cette catégorie a diminué progressivement. En 1992, la société a été scindée en quatre divisions semi-autonomes qui sont :

- exploration et production;
- raffinage;
- gaz et produits pétrochimiques de base; et
- produits pétrochimiques secondaires.

PRODUITS PÉTROCHIMIQUES «DE BASE» EN VERTU DE LA LÉGISLATION MEXICAINE

butane	éthane
heptane	hexane
naphta	pénatanes
propane	matières premières pour le noir de charbon

Source : *Petróleos Mexicanos (Pemex)*, la société pétrolière d'État.

Pemex Gas y Petroquímica Básica, Gaz et produits pétrochimiques de base, a consolidé la production des huit produits pétrochimiques de base pour lesquels *Pemex* a encore un monopole. *Pemex Petroquímica* a la responsabilité de la production des produits pétrochimiques qui n'entrent pas dans la catégorie des produits pétroliers de base. La liste de ces produits réservés à l'État a été réduite de 20 en 1989 à 8 en 1992. *Pemex Petroquímica*, Produits pétrochimiques secondaires, a éprouvé de la difficulté à rationaliser ses activités pour s'adapter au contexte libéralisé des échanges et à l'élimination des subventions gouvernementales. On estime qu'il s'agit d'une société de gestion d'activités qui seront éventuellement vendues au secteur privé. En 1995, *Pemex* a lancé un processus de privatisation de 61 usines pétrochimiques de la société, regroupées en dix complexes. Le premier à faire l'objet d'appels d'offres a été le complexe de production d'ammoniac de Cosoleacaque dans l'État de Veracruz.

Le processus de privatisation a été freiné par l'opposition intérieure et par le manque d'intérêt de la part des sociétés internationales du secteur chimique. Les privatisations, qui devaient au départ se réaliser en 1996, se feront maintenant progressivement. Il y a eu des rumeurs voulant qu'elles soient suspendues indéfiniment. Outre le complexe de Cosoleacaque, les usines qui doivent être privatisées sont celles de Morelos, de Cangrejera et de Pajarito, situées dans l'État de Veracruz sur la côte du golfe du Mexique. Une coalition de conglomerats mexicains regroupant *Grupo Desc*, *Alfa*, *Celanese*, *Cydsa* et *Idesa* a manifesté un intérêt pour les complexes de Morelos et de Cangrejera. On indique également que plusieurs multinationales s'y intéressent.

Pour rendre ces complexes plus concurrentiels, le gouvernement favorise les investissements destinés à développer une solide activité chimique et industrielle dans la région. Les ports de la région côtière du Golfe, riche en pétrole, sont ceux dont les installations sont les mieux aménagées pour l'exportation des produits chimiques.

LA RATIONALISATION

L'industrie mexicaine de la chimie s'est développée dans un milieu très protégé. La libéralisation des échanges qui a débuté à la fin des années 1980 a fait apparaître une nouvelle concurrence. L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), en 1994, a encore accru les pressions concurrentielles tout en ouvrant de nouveaux marchés aux producteurs mexicains. Pour affronter cette concurrence et tirer parti de l'expansion des exportations imputable à la dévaluation du peso, les fabricants mexicains de produits chimiques ont été contraints de moderniser et de rationaliser leurs activités. Les pressions des responsables de la réglementation environnementale ont également poussé un certain nombre de sociétés à acheter de nouveaux équipements et à adopter de nouvelles technologies.

La restructuration de l'industrie chimique mexicaine s'est accompagnée d'un nombre élevé de fusions. C'est ainsi que *Girsa* a récemment racheté *Polifos*, son seul concurrent pour la production de tripolyphosphate de sodium. *Polifos* avait auparavant racheté un autre concurrent.

En se restructurant, l'industrie a mis l'accent sur les produits pour lesquels le Mexique dispose d'avantages concurrentiels et a abandonné les produits qu'elle ne peut plus exporter. C'est ainsi que les exportations mexicaines de produits chimiques et de matériaux de pointe à destination du Canada et des États-Unis ont doublé depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA. Parallèlement, les importations mexicaines de produits chimiques et de matériaux de pointe en provenance du Canada et des États-Unis ont également augmenté sensiblement.

LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Les importations mexicaines de produits chimiques n'ont diminué que légèrement en 1995, alors que les exportations ont augmenté de près de 50 pour 100. La part du Canada du marché de l'importation est plus importante pour les produits inorganiques, avec environ 2,5 pour 100.

Les évaluations du commerce extérieur mexicain de produits chimiques varient beaucoup. Il n'y a pas de définition des produits chimiques qui fasse l'unanimité. Les définitions les plus larges englobent les produits chimiques de base qui, pour d'autres définitions, relèvent de l'industrie pétrolière. Selon le cas, les résines plastiques feront ou non partie des produits chimiques. Dans le cas des fibres artificielles, on estime parfois qu'il s'agit de produits chimiques, mais dans d'autres cas on les range dans l'industrie textile. En utilisant une définition très large qui englobe les sous-produits pétroliers, la *Banco de México*, Banque centrale du Mexique, évaluait les importations en 1995 à 8,6 milliards de dollars US, et les exportations à 5,1 milliards de dollars US. Avec une définition plus restrictive, l'*Asociación Nacional de la Industria Química (ANIQ)*, Association nationale de l'industrie chimique, évaluait pour la même année les importations à 4,7 milliards de dollars US et les exportations à 3,7 milliards de dollars US.

Comme il est possible de se procurer des profils sectoriels distincts sur le secteur pétrolier, sur celui du plastique et sur celui des textiles auprès du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) dans le cadre de la série Export *i* Mexique, on se limitera ici aux produits chimiques tels que définis aux chapitres 28 et 29 du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Les données présentées dans cette section sont fournies au niveau de détail à quatre chiffres du Système harmonisé, tant pour les produits chimiques organiques qu'inorganiques. Les données sur les produits chimiques que le Mexique importe d'autres pays que le Canada sont fournies dans un tableau distinct.

Les statistiques reposent sur les données des services mexicains des douanes. Elles révèlent que les importations totales de produits chimiques ont diminué de 12 pour 100 pour atteindre 1,9 milliard de dollars US en 1995. Plus de la moitié de ces importations venaient des États-Unis. La part de marché du Canada était inférieure à un pour cent, avec des ventes totales de 13,3 millions de dollars US en 1995, une baisse d'environ six pour cent par rapport à l'année précédente.

Ces évaluations des exportations du Canada vers le Mexique sont sensiblement plus élevées que les statistiques correspondantes publiées par Statistique Canada. D'après les données du gouvernement canadien, les exportations en 1995 des produits chimiques au sens des chapitres 28 et 29 du Système harmonisé n'atteignaient que 3,5 millions de dollars canadiens, en baisse par rapport à 7,1 millions de dollars en 1994. Les statistiques sur les importations sont en général plus fiables que celles sur les exportations car elles découlent de la nécessité de prélever des droits de douane et des taxes. Les exportations du Canada vers le Mexique sont souvent sous-évaluées parce qu'elles transitent par les États-Unis. Depuis 1994, l'utilisation des certificats d'origine de l'ALÉNA a réduit ce problème et les écarts s'expliquent probablement essentiellement par l'absence de déclaration ou par des déclarations erronées des exportateurs canadiens.

Il faut ajouter à la valeur des exportations enregistrées l'importante valeur ajoutée canadienne entrant dans les exportations américaines de produits chimiques vers le Mexique. Plusieurs sociétés de produits chimiques interrogées pour la rédaction de ce profil ont signalé qu'elles sont depuis quelques années davantage intégrées avec leurs affiliées américaines.

Les ventes canadiennes de produits chimiques inorganiques ont augmenté de 23 pour 100 en 1995, malgré la crise économique qui a frappé le Mexique. Les phosphates ont constitué plus de la moitié du total. Les autres exportations importantes de produits inorganiques comprennent le peroxyde d'hydrogène, les métaux précieux et leurs composés, les produits chimiques radioactifs et les oxydes de titane.

Les exportations de produits chimiques organiques ont chuté de 30 pour 100 en 1995. Les composés aminés à fonction oxygénée et les composés hétérocycliques étaient en tête de liste, représentant à eux seuls près des deux tiers des exportations totales de cette catégorie.

SOCIÉTÉS CANADIENNES AU MEXIQUE

En règle générale, l'industrie chimique au Mexique est dominée par de grandes multinationales. Malgré cela, il y a un certain nombre de PME canadiennes de la chimie qui sont présentes sur ce marché, le plus souvent avec des spécialités chimiques. Ces sociétés canadiennes ont connu des résultats mitigés. Certaines ont prospéré, malgré la crise économique récente, d'autres ont obtenu de bons résultats par le passé mais ont souffert de la crise. Plusieurs ont cessé leurs activités au Mexique parce que des clients mexicains, durement touchés par la dévaluation, leur doivent encore de l'argent. La crise a été soudaine et inattendue et un grand nombre de sociétés mexicaines ont été prises avec des dettes en dollars et des comptes à recevoir en pesos.

Les représentants de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques et de l'Association canadienne des manufacturiers de spécialités chimiques ont cerné un groupe de sociétés ayant l'expérience du marché mexicain. Des chercheurs se sont adressés à 30 de ces sociétés pour la rédaction de ce profil sectoriel. Les produits que ces entreprises exportent comprennent des additifs pour carburant, des lubrifiants à moteur et d'autres produits automobiles, des produits chimiques pour le traitement de l'eau, de la pâte et du papier, des produits pétrochimiques, des arômes, des ingrédients pour l'industrie de la boulangerie, des surfactants, des plastifiants, des colorants intermédiaires, des insecticides et des produits pharmaceutiques, et beaucoup d'autres.

Seulement deux entreprises ont accepté de faire état de façon détaillée de leur expérience. Leur histoire est racontée dans des encadrés. La réticence à s'exprimer tient au fait que les produits chimiques, en particulier les spécialités chimiques, font davantage appel que la plupart des autres produits à des renseignements protégés. Dans certains cas, la description du produit même pourrait être protégée. Un autre motif de cette discrétion est que nombre des sociétés sont affiliées à des sociétés américaines et que les décisions en matière d'exportation vers le Mexique sont prises aux États-Unis, même quand la société canadienne joue un rôle important dans l'élaboration du produit. Certaines entreprises ont indiqué que le Mexique est un petit marché pour elles et que leur expérience dans ce pays ne présentait pas d'intérêt réel. Enfin, plusieurs ont vécu des expériences malheureuses au Mexique au cours des deux dernières années et étaient réticentes, ce qui se comprend, à ce qu'on en fasse état.

suite à la page 13

IMPORTATIONS MEXICAINES DE PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES TELLES QUE DÉFINIES PAR LE SYSTÈME HARMONISÉ, CHAPITRE 28 EN MILLIERS DE \$ US

Produit	Monde		États-Unis		Canada	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995
Carbone (y compris noir de charbon)	8 288	8 026	6 912	6 649	78	54
Hydrogène, gaz rares et autres métalloïdes	16 381	15 482	13 210	13 171	146	159
Alkali; métaux des terres rares, scandium et yttrium; mercure	1 265	933	723	469	419	338
Acide nitrique, acides sulphonitriques	279	392	262	378	0	1
Acides et oxygène inorganiques, composés de métalloïdes	16 004	15 348	12 451	10 832	0	2
Ammoniac, anhydride ou en solution aqueuse	8 305	37	5 850	36	2450	0
Hydroxyde de sodium, de potassium; peroxyde de sodium et/ou de potassium	7 372	3 609	3 858	1 946	0	21
Oxyde et peroxyde de zinc	1 305	422	205	201	3	0
Corindon artificiel; oxyde d'aluminium; hydroxyde d'aluminium	20 736	27 848	15 644	15 725	52	101
Oxydes et hydroxydes de chrome	2 272	1 725	1 519	1 200	0	3
Oxydes de manganèse	5 407	6 047	1 171	1 534	11	12
Oxydes et hydroxydes de fer; terre minérale naturelle	5 428	2 633	4 418	2 406	5	1
Oxydes et hydroxydes de cobalt, oxydes de cobalt commercial	5 747	6 231	1 902	1 788	0	6
Oxydes de titane	3 845	7 025	1 296	4 712	150	308
Oxydes de plomb; minium de plomb et mine - orange	98	106	89	105	8	0
Hydrazine et hydroxylamine et leurs sels organiques; oxydes de métaux NSA*	7 171	7 315	4 504	5 846	0	1
Fluorures; fluorosilicates, fluoroaluminates et autres sels de fluor	2 852	6 431	1 355	2 686	0	372
Chlorures, hydroxydes; iodures de bromure et leurs oxydes	16 888	15 483	14 991	14 227	67	66
Hypochlorites; hypochlorite de calcium; chlorites; hypobromures	6 079	5 186	4 748	4 562	118	90

suite à la page suivante

SOCIÉTÉS CANADIENNES AU MEXIQUE

suite de la page 12

Ces réactions montrent bien que les exportations totales de produits chimiques du Canada vers le Mexique ont diminué sensiblement en 1995. Plusieurs sociétés ont indiqué que les fabricants mexicains de produits chimiques sont devenus plus concurrentiels à la suite de la dévaluation du peso, en particulier pour les produits faisant largement appel à la main-d'œuvre. En réalité, certains ont précisé que les concurrents mexicains réussissent des percées sur les marchés américains des produits chimiques canadiens. Quelques entreprises espèrent relancer leurs ventes au Mexique maintenant que la reprise économique est bien amorcée. La capacité concurrentielle des importations se redresse progressivement au fur et à mesure que le taux d'inflation intérieur élevé, approchant les 30 pour 100 en 1996, se répand dans toute la structure des coûts des entreprises mexicaines.

Produit	Monde		États-Unis		Canada	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995
Chlorates et perchlorates; bromates et perbromates; iodates et périodates	1 654	2 346	699	1 332	0	34
Diithionites et sulphyoxylates	4 111	3 497	1 374	2 856	0	4
Sulfates; sulfates d'aluminium; peroxosulfates (persulfates)	7 492	6 986	4 713	4 098	0	23
Nitrites; nitrates	2 700	2 836	2 052	2 323	6	2
Phosphinates, phosphonates, phosphates et polyphosphates	46 397	31 206	41 362	25 150	1578	3 958
Carbonates; peroxocarbonates; carbonate d'ammonium	33 480	30 301	31 012	29 293	0	3
Silicates; silicates commerciaux de métal alcalin	3 355	3 256	2 630	2 262	1	28
Borates; peroxoborates (perborates)	12 194	8 381	7 297	8 326	0	0
Sels d'acides oxométalliques et peroxométalliques	8 309	5 880	7 933	5 708	0	9
Sels d'acides inorganiques ou peroxyacides, à l'exclusion des azides	3 450	3 180	2 472	2 347	5	2
Métaux précieux et leurs composés	6 062	22 440	5 031	20 852	99	508
Éléments chimiques radioactifs et isotopes et leurs composés	4 861	4 986	2 167	2 571	384	362
Composés de métaux des terres rares, inorganiques ou organiques, d'yttrium ou de scandium	616	462	269	242	0	1
Peroxyde d'hydrogène, solidifié ou non avec de l'urée	2 179	5 341	70	2 160	539	1 086
Carbures, définis ou non chimiquement	2 717	1 986	2 150	1 601	40	42
Hydrides, nitrides, azides, silicides et borides	1 461	1 000	841	839	0	3
Autres produits chimiques inorganiques						0
Total	324 237	307 261	237 495	234 429	6 159	7 597

Notes : Les autres produits chimiques inorganiques comprennent des produits que le Canada n'exporte pas au Mexique. Voir tableau distinct pour ces produits.

On a simplifié volontairement les descriptions des catégories du Système harmonisé.

*NSA veut dire « non spécifié ailleurs ».

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

SOCIÉTÉS CANADIENNES AU MEXIQUE

RAISIO CHEMICALS

Raisio Chemicals Inc. (autrefois Diachem Industries) de Vancouver fabrique et commercialise des spécialités chimiques pour le secteur des pâtes et papiers ainsi que des produits chimiques pour le traitement des eaux usées municipales et industrielles.

Les installations canadiennes ont récemment été intégrées au groupe Raisio, une société finlandaise qui dispose d'un réseau d'installations de production et de vente en Europe et en Amérique du Nord. La société a exploité cinq usines au Canada sous le nom de Diachem Industries pendant plusieurs années, ainsi qu'une entreprise de vente aux États-Unis et une coentreprise au Chili et au Mexique.

Diachem a commencé à étudier le marché mexicain au début des années 1990 parce qu'elle y a vu des possibilités pour ses produits servant au traitement des pâtes et papier et de l'eau. La société a obtenu l'aide du Gouvernement du Canada pour réaliser des études de marché, dont l'aide de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Les dirigeants de Diachem se sont rendus plusieurs fois au Mexique pour évaluer par eux-mêmes les marchés, les capacités des partenaires éventuels à des coentreprises et leur aptitude à venir à bout des obstacles culturels. Cela leur a pris beaucoup de temps mais leur a permis enfin de constituer une coentreprise avec une société mexicaine.

L'entreprise mexicaine porte le nom de *Diastec* et elle fabrique et vend toute une gamme de produits chimiques, dont certains font appel à des intrants venant des usines canadiennes. Après énormément de recherches, un directeur général mexicain a été embauché sur la foi de ses contacts et de ses connaissances du marché local. L'entreprise est devenue très concurrentielle sur le marché mexicain, disposant d'installations de production efficaces et d'une gamme de produits attrayante. Même si les premières projections de vente étaient trop optimistes, la société a pu se réorganiser pour devenir plus concurrentielle. *Diastec* a prospéré malgré la crise économique récente et a des plans pour élargir encore ses activités en 1997.

suite à la page 15

IMPORTATIONS MEXICAINES DE PRODUITS CHIMIQUES ORGANIQUES TELLES QUE DÉFINIES PAR LE CHAPITRE 29 DU SYSTÈME HARMONISÉ EN MILLIERS DE \$ US

Produit	Monde		États-Unis		Canada	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995
Dérivés halogénés d'hydrocarbures	24 407	25 891	18 225	22 374	999	218
Dérivés sulfonés, nitrés ou nitrosés d'hydrocarbures, halogénés ou non	82 744	109 266	53 095	63 999	77	23
Alcools acycliques et leurs dérivés halogénés, sulfonés, nitrés ou nitrosés	73 654	103 370	49 637	62 138	12	23
Phénols; alcools phénoliques	15 047	14 668	14 229	11 598	0	2
Éthers, éther-alcools, éther-phénols, peroxydes d'alcool, peroxydes de cétone, etc. et leurs dérivés halogénés, sulfonés, nitrés ou nitrosés	110 288	110 450	78 055	67 852	0	1
Aldéhydes; polymères cycliques d'aldéhydes; paraformaldéhyde	13 158	14 698	5 820	6 578	2	64
Cétones et quinones et leurs dérivés halogénés, sulfonés, nitrés ou nitrosés	33 777	54 758	21 194	39 959	47	69
Acides saturés monocarboxyliques acycliques et leurs anhydrides, halides, peroxydes et peroxyacides; leurs dérivés halogénés, sulfonés, etc.	40 029	40 513	26 159	24 035	27	95
Acides monocarboxyliques acycliques (insaturés) et cycliques, leurs anhydrides, halides, peroxydes, etc.; leurs dérivés halogénés, sulfonés, etc.	39 809	34 453	31 271	25 690	194	143
Acides carboxyliques avec fonction oxygène ajoutée et leurs anhydrides, halides, peroxydes, etc.; leurs dérivés halogénés, sulfonés, nitrés, etc.	65 785	59 553	31 423	20 955	355	314
Composés à fonction amine	46 813	30 819	33 907	20 483	326	397
Composés aminés à fonction oxygénée	81 743	87 098	17 193	20 396	3330	2 134
Sels d'ammonium quaternaires et hydroxydes; lécithines et autres phosphoaminolipides	4 478	6 032	4 852	5 045	9	74
Composés à fonction carboxamide; composés d'acide carbonique à fonction amide	40 407	33 944	14 976	14 014	117	60

suite à la page 15

SOCIÉTÉS CANADIENNES AU MEXIQUE

RAISIO CHEMICALS

suite de la page 14

Les dirigeants de Diachem / Raisio disent que les clients éventuels les ont très bien reçus comme Canadiens et qu'ils n'ont pas senti d'inconvénients culturels à travailler sur le marché mexicain. Ils ont par contre estimé que l'entreprise nécessitait une supervision et un soutien technique constants du Canada. Leur expérience les a amenés à recommander fortement la nomination d'un contact désigné dans l'entreprise canadienne. Cette personne doit être en mesure de réagir rapidement aux demandes d'aide du partenaire et de suivre continuellement les progrès des activités mexicaines.

De plus, des représentants canadiens se rendent en visite au Mexique toutes les six semaines si nécessaire et font au moins trois visites par an. Les gestionnaires canadiens accordent une attention particulière aux rapports financiers et donnent des conseils sur les nouveaux produits et sur les questions de production. Des produits sont expédiés régulièrement de Vancouver à Mexico et l'expérience a démontré que les communications constantes aident à résoudre les problèmes de logistique avant qu'ils ne deviennent graves.

Mike McLennan, un dirigeant de Raisio à Vancouver qui se rend régulièrement au Mexique formule plusieurs conseils à l'intention des exportateurs canadiens éventuels. Tout d'abord, ils doivent être prêts à s'adapter aux usages et aux pratiques d'affaires différentes du Mexique. Il ajoute que les Canadiens doivent respecter ces différences même si les choses ne vont pas aussi vite qu'ils le souhaiteraient. La barrière linguistique peut également constituer un problème. Quelqu'un au Canada doit parler l'espagnol. C'est un avantage important quand il s'agit d'obtenir un nouveau client ainsi que pour résoudre les difficultés quotidiennes et pour bien comprendre la façon dont les Mexicains traitent les affaires. Enfin, M. McLennan conseille «de la patience, et encore plus, de la persévérance» pour bien réussir à faire fonctionner une coentreprise mexicaine.

Produit	Monde		États-Unis		Canada	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995
Composés à fonction carboxyimide (y compris saccharine et ses sels) et composés à fonction imine	3 950	4 712	395	555	0	1
Dérivés organiques de l'hydrazine ou de l'hydroxylamine	3 064	1 705	1 264	935	0	51
Composés à fonction azotée NSA*	8 873	9 861	6 772	6 110	0	1
Composés organiques-inorganiques NSA*	23 415	21 868	10 713	10 441	233	39
Composés hétérocycliques à hétéro-atome(s) d'oxygène uniquement	46 877	41 458	17 364	18 502	5	97
Composés hétérocycliques à hétéro-atome(s) d'azote uniquement; acides nucléiques et leurs sels	218 879	198 503	38 396	35 814	314	135
Composés hétérocycliques avec hétéro-atome(s) d'azote uniquement; NSA*	59 186	59 897	10 296	12 080	1526	1 288
Sulfonamides	20 490	17 690	995	198	158	1
Provitamines et vitamines (y compris concentrés naturels), et leurs dérivés servant essentiellement comme vitamines, et combinaisons de celles qui précèdent, NSA*	65 712	54 855	14 027	12 623	126	58
Hormones et leurs dérivés, NSA*; stéroïdes utilisés essentiellement comme hormones, NSA*	53 028	33 626	16 544	78 669	209	367
Composés organiques NSA*	1 576	1 677	1 095	1 544	16	0
Autres produits chimiques organiques					0	0
Total	1 628 145	1 556 941	714 778	733 321	8 083	5 651

Notes : Les autres produits chimiques inorganiques comprennent des produits que le Canada n'exporte pas au Mexique. Voir tableau distinct pour ces produits.

On a simplifié volontairement les descriptions des catégories du Système harmonisé.

*NSA veut dire « non spécifié ailleurs ».

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

SOCIÉTÉS CANADIENNES AU MEXIQUE

RECOCHEM INC.

Recochem est une société montréalaise de fabrication de produits chimiques. Elle a démarré sous le nom de Record Chemical au lendemain de la Seconde Guerre mondiale et son fondateur, M. Joseph Kuchar, participe encore à sa direction.

La société a des divisions de produits de consommation et de raffinage ainsi qu'une division internationale avec des usines en Australie et en Belgique. Elle est intégrée verticalement et peut aussi bien expédier des produits en vrac qu'emballer les produits finis pour le consommateur. Cette société est réputée au Canada et dans d'autres pays pour ses insecticides et ses déodorants.

La principale usine de fabrication canadienne est située à Napierville, au Québec, où elle possède une raffinerie de naphthalène. Recochem possède également des usines dans l'ouest du Canada, en Belgique, en Australie et en Ontario. Elle a des bureaux de vente au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Australie. Elle a récemment acheté Luyten S.A., un producteur belge bien implanté qui alimente le marché européen. La société exporte environ 80 pour 100 de sa production canadienne et recherche activement de nouveaux marchés d'exportation.

Recochem exporte de grandes quantités de naphthalène, de parodochlorobenzène et d'orthochlorobenzène. Elle expédie également des produits chimiques en vrac comme le benzène, le toluène, le xylène, le styrène et toute une gamme de produits chimiques intermédiaires qui servent de plastifiants, de surfactants, de colorants intermédiaires ou sont utilisés dans la fabrication d'insecticides et de produits pharmaceutiques.

Recochem traite des affaires au Mexique depuis presque 30 ans. Indépendamment des reculs enregistrés du fait de la crise économique mexicaine, les affaires ont commencé à reprendre et les dirigeants de Recochem affirment qu'ils sont présents sur les marchés mexicains et latino-américains pour longtemps. Ils expédient actuellement environ 1 000 tonnes par année de produits chimiques organiques, surtout du parodochlorobenzène et de la naphthalène. Recochem a fait appel par le passé à des agents sur certains marchés mais, au Mexique, la société expédie actuellement directement à ses clients. Elle a constaté avec les années que la connaissance des procédures et de la réglementation douanière mexicaines sur les produits chimiques est indispensable, mais que c'est quelque chose qu'il est possible de maîtriser.

suite à la page 17

IMPORTATIONS MEXICAINES D'AUTRES PRODUITS CHIMIQUES — EXPORTÉS AU MEXIQUE PAR D'AUTRES PAYS EN MILLIERS DE \$ US

Produit	Monde		États-Unis	
	1994	1995	1994	1995
Fluor, chlore, brome et iode	3 138	2 554	2 206	1 960
Soufre, sublimé ou précipité; soufre colloïdal	429	504	414	485
Chlorure d'hydrogène (acide hydrochloré); oxychlorure de soufre	478	301	462	288
Acide sulfurique; oléum	2 536	624	462	416
Pentaoxyde diphosphoré; acide phosphorique et acides polyphosphoriques	20 015	13 899	11 203	11 303
Oxydes de bore; acides boriques	2 743	2 322	1 957	2 036
Halides et oxydes halidés de métalloïdes	1 251	1 625	1 068	1 362
Sulphides de métalloïdes; trisulphide phosphoré commercial	4 324	5 374	4 266	5 236
Hydroxyde et peroxyde de magnésium, strontium ou barium	1 960	1 240	1 146	664
Sulphides; polysulphides	1 609	1 244	1 055	789
Sulphites; thiosulfates	3 449	4 114	1 402	2 026
Cyanides, oxydes cyanides et cyanides complexes	5 024	7 389	4 436	6 641
Fulminates, cyanates et thiocyanates	478	1 704	216	788
Isotopes stables; composés, inorganiques ou organiques, de ces isotopes	46	5	22	5
Hydrocarbures acycliques	29 699	14 236	12 700	1 909
Hydrocarbures cycliques	82 438	47 181	42 270	20 488
Alcools cycliques et leurs dérivés halogénés, sulfonés, nitrés ou nitrosés	9 416	6 338	4 547	3 074
Dérivés halogénés, sulfonés, nitrés ou nitrosés de phénols	1 448	931	523	433
Époxydes, époxyalcools, époxyphénols et époxyéthers avec triple anneau et leurs dérivés halogénés, sulfonés, nitrés ou nitrosés	45 507	56 342	45 215	55 830
Acétals et hémiacétals et leurs dérivés	1 000	2 066	647	1 602
Dérivés halogénés, sulfonés, nitrés ou nitrosés de composés aldéhydes	6 304	6 760	3	6

suite à la page suivante

SOCIÉTÉS CANADIENNES AU

MEXIQUE

RECOCHEM INC.

suite de la page 16

Recochem a également constaté que le crédit est un problème important quand elle traite avec des entreprises mexicaines. Avec les sociétés les plus petites, le paiement anticipé prend plus d'importance que ce n'est le cas au Canada ou aux États-Unis.

Les dirigeants de Recochem éprouvaient de la difficulté à trouver des agents locaux dont la situation financière soit solide et qui aient en même temps une bonne compréhension technique du commerce des produits chimiques. Cela les a amenés à traiter essentiellement avec de grandes sociétés et à éviter les intermédiaires.

L'un des plus importants clients de Recochem au Mexique est *Productos Químicos ALEN* de Monterrey. Il s'agit d'une entreprise familiale solide qui utilise les ingrédients de Recochem pour alimenter le marché intérieur et qui exporte des assainisseurs d'air et des insecticides. Recochem fait également affaires avec un grand nombre de multinationales ayant des filiales au Mexique, dont Bayer et BASF, qui expédient leur production sur les marchés latino-américains et américains.

Ralph Carmichael, un dirigeant de la division industrielle de Recochem à Montréal, précise que l'organisation des expéditions est importante quand il s'agit de l'Amérique latine. Recochem a de façon traditionnelle bénéficié d'un avantage parce qu'elle peut expédier au Mexique par camion en quelques jours alors qu'il faut de trois à quatre semaines pour des produits comparables venant d'Europe. Les produits ensachés sont expédiés en coût-assurance-fret (CAF) jusqu'à Laredo ou Brownsville, où les clients en prennent livraison.

Recochem subit depuis quelque temps la concurrence de producteurs américains, en particulier du sud-ouest. La réputation est toutefois importante dans un secteur où il n'y a qu'un petit nombre de gros fournisseurs et Recochem ne s'attend pas à perdre de bons clients au Mexique.

Produit	Monde		États-Unis	
	1994	1995	1994	1995
Acides polycarboxyliques, leurs anhydrides, halides, peroxydes et dérivés	0	23 211	0	0
Esters phosphoriques et leurs sels, y compris les lactophosphates; leurs dérivés halogénés, sulfonés, nitrés ou nitrosés	4 214	3 575	2 894	2 878
Esters d'acides inorganiques (à l'exclusion des esters d'halides d'hydrogène) NSA* et leurs sels; leurs dérivés halogénés, sulfonés, nitrés, etc.	11 273	10 287	4 225	3 793
Composés à fonction nitrile	26 780	22 660	10 793	8 752
Composés organo-soufrés	57 499	53 422	26 348	26 870
Glycosides, naturels ou par synthèse, et leurs sels, éthers, esters et autres dérivés, NSA*	2 778	2 544	13	14
Alcaloïdes végétaux, naturels ou de synthèse, leurs sels et autres dérivés, NSA*	36 541	17 299	2 916	1 675
Sucres, purs chimiquement, autres que la sucrose, la lactose, le maltose, le glucose et la fructose; éthers de sucre et leurs sels, NSA*	765	506	80	42
Antibiotiques, NSA*	133 430	116 895	42 353	22 161
Composés diazo-, azo- ou azoxy-	1 864	1 324	1 356	1 206

Note : Présente les produits importés au Mexique en provenance d'autres pays que le Canada.

On a simplifié volontairement les descriptions des catégories du Système harmonisé.

*NSA veut dire « non spécifié ailleurs ».

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

LA CLIENTÈLE

La reprise économique est en cours mais, alors qu'on ne prévoit pour 1996 qu'une croissance d'environ deux pour cent, les clients présentant le plus d'intérêt restent ceux qui exportent.

Le marché des produits chimiques courants et des spécialités chimiques au Mexique est très diversifié. Les secteurs de l'automobile, des pâtes et papier, du textile et de la transformation alimentaire sont de gros clients pour les produits chimiques inorganiques à usage industriel. Les produits chimiques sont utilisés largement en agriculture sous forme de pesticides. L'industrie pharmaceutique consomme également une grande quantité de produits chimiques. Les sections qui suivent décrivent brièvement le contexte de chacun des grands secteurs consommateurs de produits chimiques.

LE SECTEUR DE LA MACHINERIE AGRICOLE

Le secteur agricole mexicain n'est pas très mécanisé. D'après certaines évaluations, il n'y a que la moitié des terres en culture qui sont travaillées avec des tracteurs. Le marché des tracteurs est passé de 10 000 unités en 1994 à 3 800 en 1995. New Holland et John Deere contrôlent chacun environ 40 pour 100 du marché. Les autres entreprises importantes sont une coentreprise entre Massey Ferguson et la société d'État *Sidena* et Case International.

Malgré ce marché ralenti, de nouveaux programmes gouvernementaux s'efforcent activement de promouvoir la mécanisation et d'offrir une aide financière aux agriculteurs. Environ la moitié de tous les équipements en inventaire sont en mauvais état ou utilisent des technologies périmées. Les spécialistes disent qu'il faudra au Mexique au moins 60 000 tracteurs pour remplacer l'équipement dépassé et doubler ce nombre pour devenir totalement mécanisé. Les tracteurs utilisent pour l'essentiel les mêmes produits chimiques que les automobiles.

L'AGRICULTURE

Le secteur agricole consomme trois grandes catégories de produits chimiques : les engrais à l'azote, au phosphate et les pesticides. Le Mexique importe environ le tiers de ce qu'il utilise dans ces trois catégories.

De grands pans du secteur agricole mexicain utilisent des technologies peu rentables et la demande de produits chimiques est surtout intéressante dans les régions où l'on retrouve de grandes exploitations agricoles, essentiellement dans le centre et le nord-ouest du pays. C'est ainsi que la culture de la tomate est fortement concentrée dans le nord-ouest, en particulier dans l'État de Sinaloa où on applique des méthodes de production modernes. Les horticulteurs sont également de grands consommateurs d'engrais et de pesticides.

Il y a environ 25 usines d'engrais au Mexique. Les principaux producteurs d'engrais sont *Fertirey*, *Nitroamonia de México*, *Fertilizantes Químicos del Bajío*, *Propitécnica*, *Eleativo* et *Servicios Corporativos Internacionales*. Les usines qui étaient exploitées par la société d'État *Fertimex* ont été privatisées à compter de 1990. *Petróleos Mexicanos (Pemex)*, la société pétrolière d'État, est un important fournisseur pour les engrais qui sont des sous-produits du gaz naturel. La plupart des entreprises mexicaines dépendent de matières premières importées. C'est ainsi que le Mexique ne dispose pas par lui-même des matières premières nécessaires à la préparation des engrais à base de potassium.

Il y a environ dix producteurs de pesticides, surtout des filiales de multinationales, qui fabriquent une vingtaine de produits différents. On peut citer *Polaquímica*, Dupont, Fax, Rohm et Haas, Shell et Unicarb.

LE SECTEUR DE L'AUTOMOBILE

Le secteur de l'automobile a été durement touché par la dévaluation du peso de décembre 1994, qui a réduit sensiblement la demande intérieure. L'industrie se redresse toutefois rapidement grâce à l'augmentation des exportations. La production a augmenté de plus d'un tiers au cours des cinq premiers mois de 1996 par rapport à la même période l'année précédente. Le marché intérieur, lui, n'a enregistré qu'une hausse de huit pour cent après avoir chuté de 71 pour 100 en 1995. Par contre, la production destinée à l'exportation a augmenté de plus de 42 pour 100. Les exportations représentent maintenant 84 pour 100 de la production automobile.

Ce secteur est dominé par les grandes multinationales qui ont le plus souvent des contrats d'approvisionnement, au moins à court terme. Le leader sur le marché est Volkswagen, suivi de Nissan, Chrysler, Ford et General Motors. Mercedes-Benz et BMW ont également des usines au Mexique et Honda est récemment apparu sur le marché.

Le secteur mexicain des pièces est important et 70 pour 100 de sa production est destinée aux multinationales de l'automobile, alors que le reste va au marché des pièces. La *Industria Nacional de Autopartes (INA)*, Association nationale de l'industrie des pièces d'automobile, représente les 140 fabricants les plus importants qui se répartissent en 13 groupes.

Les fabricants mexicains de camions et d'autocars sont également des clients éventuels. Par le passé, le secteur des autocars était dominé par deux fabricants, *Mexicana de Autobuses (MASA)* et *Diesel Nacional (Dina)*. Les grands fabricants de camions sont *Dina* et *Trailers Monterrey* ainsi que Kenworth, Mercedes-Benz et Chrysler.

LA CONSTRUCTION

Le secteur de la construction est un gros consommateur de peinture et d'autres enduits. Cette industrie a été durement touchée par la dévaluation du peso mais s'est redressée rapidement en 1996 alors que des projets suspendus temporairement redémarraient. Le gouvernement fait maintenant appel à de nouveaux projets d'infrastructure pour stimuler l'économie. La construction de maisons pour les personnes à faible revenu est également une des priorités les plus élevées du gouvernement. Les programmes publics ont permis de financer 275 000 nouveaux logements et d'en rénover 350 000 autres en 1995.

LA LUTTE CONTRE LES INCENDIES

Le Mexique importe une grande partie de son équipement de lutte contre les incendies. Même si l'industrie mexicaine répond environ aux deux tiers des besoins du pays, dans le cas des équipements plus sophistiqués, ils doivent être importés. L'industrie locale se consacre essentiellement à la fabrication d'extincteurs et de tuyaux. Environ 70 pour 100 de l'équipement de lutte contre les incendies fabriqué au Mexique est composé d'extincteurs. Ceux-ci ont besoin de produits chimiques.

Alors que le Mexique importe la totalité de ses extincteurs au dioxyde de carbone, son industrie fabrique tous les extincteurs à poudre sèche et à mousse du pays. Elle fabrique également environ 60 pour 100 des extincteurs à halon.

Ce secteur d'activité est composé d'environ 150 entreprises dont les plus importantes sont *Kondor México*, *SICISA*, *Fielding* et *Grinnell*. Les fabricants mexicains alimentent essentiellement leur propre marché, mais ils exportent aussi des mousses et de la poudre sèche. Environ 40 pour 100 de cette poudre sèche de lutte contre les incendies est importée.

LE SECTEUR DE LA TRANSFORMATION DES ALIMENTS ET DES BOISSONS

Le secteur mexicain de la transformation alimentaire regroupe plus de 2 500 sociétés, mais au-delà de 86 pour 100 d'entre elles sont classées comme des micro-entreprises. Les grands *grupos* mexicains et les multinationales dominent ce secteur. Les principales entreprises mexicaines sont *Bimbo*, *Maseca* et *Hérdex*. Les grandes multinationales présentes au Mexique sont entre autres *Nestlé* et *Anderson Clayton*.

Dans le secteur des boissons, il y a environ 250 sociétés. Le sous-secteur des boissons gazeuses est dominé par *Coca-Cola* et *PepsiCo* et leurs partenaires mexicains. Plusieurs sociétés nationales fabriquent de la bière, qui est un important produit d'exportation. Les plus grandes brasseries sont *Grupo Modelo* et *Cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma* ainsi que quelques autres.

LA MÉTALLURGIE

Le Mexique est un important producteur de plusieurs métaux dont le cuivre, le plomb, l'argent, le molybdène et le zinc, mais ses productions les plus importantes sont de loin celles du fer et de l'acier. En 1982, le gouvernement a commencé à alléger les contrôles sur la production d'acier en privatisant plus de 50 installations sidérurgiques qui ont depuis été modernisées afin d'accroître leur efficacité. La production a augmenté de 11 pour 100 en 1994 pour atteindre 10,2 millions de tonnes. La demande intérieure a baissé d'environ un quart en 1995, à la suite de la dévaluation du peso. Les exportations ont par contre augmenté sensiblement et la production totale de 1995 était en hausse d'environ cinq pour cent, ce qui a alimenté la demande d'intrants, parmi lesquels les produits chimiques.

La *Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (Canacero)*, Chambre nationale de l'industrie du fer et de l'acier, regroupe environ 200 sociétés enregistrées. Celles-ci sont responsables de 97 pour 100 de la production mexicaine. *Altos Hornos de México (AHMSA)* est le plus important producteur d'acier, avec plus d'un quart de la production nationale. Cette société fabrique 90 pour 100 de la production totale de charbon métallurgique et les deux tiers de la production de coke. *Hojalata y Lámina (HYLSA)*, l'autre grande société du secteur, appartient au conglomérat mexicain *Grupo Alfa*. Il y a trois autres producteurs totalement intégrés qui sont *Ispat Mexicana*, *Tubos de Acero de México (TAMSA)* et *Siderúrgica Lázaro Cárdenas (Sicartsa)*.

LE SECTEUR DES MINES

Progressivement, les sociétés minières du secteur privé ont remplacé les sociétés d'État comme clients les plus importants pour les intrants miniers, y compris les produits chimiques. Ce domaine d'activité utilise toute une gamme d'acides et d'autres substances réactives, ainsi que des lubrifiants.

Dans le secteur minier, une des seules grandes entreprises que le gouvernement mexicain a conservées est *Exportadora de Sal*, qui appartient à 49 pour 100 à Mitsubishi Corp.

Au Mexique, il y a environ 800 sociétés qui exploitent à peu près 15 000 mines. L'essentiel de l'activité minière est contrôlé par un petit groupe de grandes sociétés. Le nombre des sociétés minières apparaissant dans la liste des 500 entreprises les plus grandes du Mexique publiée dans l'*Expansión* est passé de 7 en 1994 à 12 en 1995. En règle générale, cette industrie a profité de la dévaluation du peso parce que c'est un gros exportateur.

Le groupe minier le plus important du Mexique est *Grupo México*. D'après des rapports parus dans la presse, la société exporte 55 pour 100 de ses ventes et appartient à 100 pour 100 à des intérêts mexicains. *Grupo México* possède *Mexicana de Cobre*, *Mexicana de Cananea*, *Industrial Minera México* et *Zinc de México*. Elle détient également des parts de *Minerales Metálicos del Norte* et de *México Desarrollo Industrial Minero*.

Les plus grandes entreprises sont intégrées verticalement et comprennent des installations d'extraction, de transformation, de fusion et de raffinage. Les entreprises les plus petites se cantonnent le plus souvent dans l'extraction et très peu dans la transformation. Les sociétés minières canadiennes qui s'implantent au

Mexique offrent des débouchés très intéressants parce qu'elles connaissent bien les fournisseurs canadiens.

LA PEINTURE

L'*Asociacion Mexicana de Fabricantes de Pinturas y Tintas (Amafapyt)*, Association nationale des fabricants de peintures et d'encres, regroupe une centaine de sociétés qui accaparent environ 90 pour 100 du marché national. Les produits spécialisés importés, qui ne sont pas fabriqués au Mexique, occupent le reste du marché. Il s'agit pour l'essentiel de peintures en poudre, de peintures pour fini métallique et de produits spécialisés de finition du bois.

Les fabricants mexicains dépendent dans une large mesure des matières premières importées. *Comercial Mexicana de Pinturas (Comex)* est le principal fabricant mexicain de peintures à usage résidentiel et c'est aussi l'entreprise qui possède le plus important réseau de distribution de l'industrie. Plusieurs sociétés étrangères ont des usines bien implantées au Mexique. C'est le cas de Du Pont, Sherwin Williams et BASF.

Les deux éléments qui favorisent la demande dans ce secteur d'activité sont la croissance des marchés d'exportation pour les produits transformés et les projets du gouvernement conçus pour stimuler l'industrie de la construction. Les entreprises de transformation ont besoin de produits de meilleure qualité pour répondre aux exigences de l'exportation alors que les consommateurs sont en général davantage sensibles au prix. La morosité de la demande pour les nouvelles maisons et les nouvelles voitures, imputable à la dévaluation du peso, contribue à accroître la demande de produits pour la remise en état et la rénovation. Les peintures destinées à l'emploi domestique représentent presque 60 pour 100 du marché alors que les peintures et les solvants industriels et les diluants représentent respectivement 18 et 17 pour 100 de ce marché. Les cinq pour cent restants vont aux produits de remise en état des automobiles.

LES PRODUITS PHARMACEUTIQUES

L'industrie pharmaceutique mexicaine est de plus en plus tournée vers les exportations et dominée par de grandes multinationales. La plupart des fabricants américains de produits pharmaceutiques ont des usines au Mexique. Comme ces entreprises gèrent le plus souvent leurs achats au niveau international, les fabricants canadiens d'intrants pour l'industrie pharmaceutique devront le plus souvent s'adresser aux services des achats de ces sociétés qui sont installés au Canada ou aux États-Unis.

Le marché des produits pharmaceutiques, en particulier des produits sans ordonnance, a beaucoup augmenté au cours des dernières années. Les vitamines et les autres produits de santé sont considérés par les Mexicains comme des moyens de défense contre la pollution de l'air et des conditions sanitaires parfois déficientes. Le Mexique est également un important exportateur de ces produits, surtout vers l'Amérique centrale et du Sud. Ses principales exportations sont composées de stéroïdes et d'antibiotiques.

Les fabricants mexicains, y compris les filiales de multinationales, dominent le marché des produits sans ordonnance et des produits de soins de la santé, avec au-delà de 90 pour 100 de ce marché. Le United States Department of Commerce a évalué que la croissance de ce marché sera en moyenne de 10 à 12 pour 100 par année entre 1997 et l'an 2000, et que les importations augmenteront à un taux se situant entre 5 et 8 pour 100.

Dans le domaine des produits chimiques à usage pharmaceutique, environ 60 sociétés fabriquent des intrants pour médicaments à partir de produits chimiques de base et d'autres produits. S'ajoutent à cela 350 autres sociétés qui fabriquent des médicaments destinés à la consommation humaine et vétérinaire ainsi que des produits chirurgicaux. On fait relativement peu de recherche et de développement au Mexique.

L'INDUSTRIE DU PLASTIQUE

L'industrie mexicaine du plastique est composée d'environ 2 800 usines de transformation du plastique, auxquelles il faut ajouter environ 350 sociétés dans des domaines connexes. Leur nombre a diminué sensiblement au cours des dernières années à la suite de la rationalisation imposée à ce secteur d'activité par la libéralisation des échanges.

Le Mexique dispose d'une importante capacité de production pour les résines traditionnelles mais dépend des importations pour les intrants plus récents et plus sophistiqués. Les sociétés les plus importantes appartiennent souvent à des multinationales ou sont intégrées à des réseaux d'alliances avec des sociétés mexicaines et étrangères. Les sociétés les plus importantes sont *Duroplast*, *Internacional Profesional*, *Industrias Plásticas Máximo*, *Reich*, *Celmex* et *Empaques Plásticas Industriales (EPISA)*.

LE SECTEUR DES PÂTES ET PAPIER

Il y a huit producteurs de pâtes et papier et 58 fabricants de papier au Mexique. La capacité de production du papier a culminé à 3,8 millions de tonnes métriques en 1991 et a baissé quelque peu depuis. Il y a eu un léger redressement en 1995 alors que le peso dévalué a permis à des installations inutilisées de reprendre la production.

Les principaux fabricants de papiers industriels et d'affaires sont Kimberley-Clark, *Compañía Industrial de San Cristóbal* (Scott Paper) et Jefferson Smurfit Group d'Irlande. Elles ont des usines de pâtes dans toutes les régions du sud, de l'est et du centre du pays. Certaines de ces usines sont intégrées, avec des installations de fabrication du papier. La totalité du papier journal du Mexique est fabriquée par *Productores e Importadores de Papel (PIPSA)*, qui est un groupe de trois sociétés appartenant à l'État ou bénéficiant de son appui.

LE SAVON ET LES DÉTERGENTS

Les fabricants mexicains de savon et de détergent utilisent, pour la plupart, des technologies de pointe et on compte parmi eux deux des plus importantes usines du monde. Les principaux produits sont le savon à lessive, les savons personnels

et les détergents. Le Mexique n'importe pas de quantités importantes de ces produits mais il importe des matières premières. Son principal fournisseur est les États-Unis avec 90 pour 100 du marché de l'importation.

LE SECTEUR DU TANNAGE

Le secteur du tannage est un important consommateur de produits chimiques, parmi lesquels on peut citer les sels, le chrome, les graisses et les produits synthétiques. Les principales sociétés de ce secteur sont *Fábricas de Calzado Canadá* et *Curtidos Rexis*.

LE SECTEUR DU TEXTILE

Les fabricants mexicains de textile ne produisent en général qu'une gamme limitée de tissus et ils éprouvent des difficultés à faire concurrence avec les qualités plus élevées et les prix inférieurs des tissus importés. Certains d'entre eux, en association avec des partenaires étrangers, modernisent leurs installations pour rester concurrentiels. Les fabricants mexicains doivent respecter les règles d'origine de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) s'ils veulent exporter leurs produits vers les États-Unis ou le Canada. Ce secteur est un important importateur de fibres synthétiques, parmi lesquelles on a compté des filaments artificiels canadiens d'une valeur de 2,2 millions de dollars CAN en 1995. Parmi les produits chimiques importés par les fabricants mexicains, on peut citer les agents de blanchiment, les colorants et les adoucisseurs.

Un grand nombre de sociétés mexicaines constituent des partenariats avec des sociétés américaines. Ces partenaires sont parfois des fabricants américains de vêtements, mais il arrive aussi que ce soit l'inverse, que les fabricants mexicains de vêtements s'allient avec des fabricants américains de tissus. Cette rationalisation devrait améliorer la situation concurrentielle du secteur.

Les plus grands fabricants mexicains de textiles sont membres de la *Cámara Nacional de la Industria Têxtil (Canaintex)*, Chambre nationale de l'industrie du textile. On compte parmi eux *Kaltex*, *Avante*, *Romafil*, *Intretext*, *Martex Potosí*, *Negociación Fabril de Soria* et *Grupo Hytt*.

LE TRAITEMENT DES EAUX USÉES

Le Mexique est confronté à un problème grave de pollution des eaux imputable tant aux égouts des ménages qu'à ceux de l'industrie. Il y a au Mexique un peu moins de 400 usines qui traitent uniquement 18 pour 100 des rejets municipaux, ce qui laisse environ 2,9 milliards de mètres cubes par an qui sont rejetés sans traitement dans les systèmes naturels. L'industrie génère 18 pour 100 de toutes les eaux usées et on évalue qu'environ 15 pour 100 seulement de celles-ci sont traitées. Le Mexique a resserré en 1992 sa réglementation environnementale, avec les procédures d'application de la loi, et cela explique l'apparition d'un certain nombre de projets d'usines de traitement des eaux usées. La plupart de ceux-ci ont toutefois été reportés à cause de la crise économique de 1995 mais on s'attend à ce que ce secteur prenne beaucoup d'expansion à moyen terme. Cela créera une demande importante pour les produits chimiques servant à la fois dans les systèmes de traitement des eaux usées municipales et industrielles.

LA CONCURRENCE

La plupart des grands fabricants mondiaux de produits chimiques ont des usines au Mexique. Les PME continuent par contre à y jouer un rôle essentiel, en particulier pour les spécialités chimiques.

Les sociétés implantées au Mexique fournissent environ 70 pour 100 de toute la consommation apparente du Mexique de produits chimiques. Le pays est un importateur net dans ce domaine. En 1995, les importations ont atteint 4,7 milliards de dollars US, contre 3,7 pour les exportations. La valeur de la production locale a été de 14,8 milliards de dollars US.

Tous les grands fabricants de produits chimiques du Mexique sont membres de l'*Asociación Nacional de la Industria Química (ANIQ)*, Association nationale de l'industrie chimique. Deux cent quatre-vingt-onze sociétés sont inscrites dans l'annuaire de cette association pour 1996-1997. La Chambre du secteur de la transformation donne, elle, une liste d'environ 4 000 sociétés pour le secteur chimique, mais 90 pour 100 d'entre elles sont classées comme de petites entreprises ou des micro-entreprises.

L'annuaire de l'*ANIQ* comporte 530 pages de détails sur les activités de chaque société et dresse également une liste des fabricants par type de produits. De plus, cette association publie un rapport annuel statistique qui donne les chiffres de production et de ventes pour des centaines de produits chimiques.

LES MULTINATIONALES

Le secteur est dominé par les plus grandes entreprises. La plupart des fabricants mexicains de produits chimiques appartiennent en tout ou en partie à des multinationales de la chimie ou encore ont constitué des coentreprises ou des alliances stratégiques avec des sociétés étrangères. Les plus importants fabricants sont Amoco, Bayer, *Infra*, *Cydsa*, *Girsa*, *Celanese*, Polaroid, Henkel, BASF, Mobil Oil, Kimex, Hoechst, Dupont, Texaco et Union Carbide.

LES GRUPOS MEXICAINS

Un grand nombre de sociétés mexicaines de la chimie font partie des grands *grupos* mexicains. *Girsa Corporativo*, par exemple, a plus de 15 divisions dans le domaine de la chimie parmi lesquelles *Industrias Resistol*. *Girsa* est la division des produits chimiques du *Grupo Desc*, un énorme conglomérat et la 22^e société en importance du Mexique.

Plusieurs *grupos* ont conclu des accords de partenariat avec des sociétés étrangères. C'est ainsi que, en 1995, *Alpek*, une unité de *Grupo Alfa* a fait l'acquisition de l'usine *Univex* de Jalisco, en partenariat avec Dupont, pour fabriquer des fils de nylon polymérisé. Les deux sociétés ont investi au-delà de 50 millions de dollars US dans des projets conjoints au cours des cinq dernières années. Une autre unité d'*Alfa*, *Tereftalatos Mexicanos (Temex)* a constitué une coentreprise avec Eastman Chemical pour fabriquer du polyéthylène téréphtalate.

Les sociétés allemandes sont très présentes, tant comme partenaires à des coentreprises que comme filiales étrangères implantées au Mexique. *Grupo Celanese* appartient en partie à Hoescht et *Industrias Cydsa Bayer* est une coentreprise entre *Grupo Cydsa* et Bayer. BASF a quatre filiales au Mexique produisant toute une gamme de produits allant des peintures aux vitamines.

Grupo Idesa est un bon exemple de la façon dont les sociétés du secteur mexicain de la chimie ont rationalisé leurs activités pour suivre l'évolution du contexte économique. Cette société qui existe depuis 40 ans produit toute une gamme de matières premières utilisées pour la fabrication des fibres et des résines polyester, de la peinture et du plastique. Avant la dévaluation du peso de décembre 1994, *Idesa* destinait sa production presque en totalité au marché intérieur. Elle exportait peu et la société n'avait pas de stratégie internationale bien définie. Pendant la crise, une baisse de la demande de 30 pour 100 a contraint *Idesa* à chercher des marchés en Amérique du Nord et du Sud, en Europe et en Asie. Elle a mis en œuvre des programmes d'amélioration continue et de contrôle de la qualité afin de respecter les normes exigées pour les exportations. Le résultat a été que, en 1995, *Idesa* a exporté un quart de sa production de 160 millions de dollars US. La société emploie 800 personnes dans des usines situées dans les États de Puebla et de Tlaxcala. La construction d'une nouvelle usine est prévue à Coatzacoalcos, dans l'État de Veracruz.

PRINCIPAUX FABRICANTS DE SPÉCIALITÉS CHIMIQUES

3M México*	Cytec de México*	General Products*
Akzo Chemicals*	Christianson*	Grupo Ici
Arylo de México*	Degussa México*	Grupo Idesa
BASF Mexicana*	Dicalite de México*	Grupo Transp. Inter-Mex
Buckman Laboratories*	Dow Química Mexicana*	Ind. Química de México
Canamex	Dresen Química*	Industrias Peñoles
Ciba Aditivos Puebla*	Esp. Ind. y Químicas	Ing. y Procesos Ind.
Complex Química	Esp. Químicas Grace	Micro
Nalcomex*	Promo. y Repr. Zumsa	Rhone Poulenc*
Novaquim	Promo. y Catalizadores	Rohm and Haas*
Nuodex Mexicana	Quest International*	Stepan México*
Pennwalt*	Quimic	Syntex
Polaquímica	Química Hoechst/Celanese*	Wacker Mexicana*
Polioles	Quimikao	Witco México*
Productos Rolmex	Quimobásicos	

Note : * multinationales

Source : Entrevues.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

Les débouchés les plus prometteurs sont ceux qui s'offrent aux sociétés canadiennes qui veulent constituer des partenariats avec des PME mexicaines afin de les aider à tirer parti de l'expansion des exportations et à se préparer au retour de la croissance du marché intérieur.

LES TENDANCES ÉCONOMIQUES

Toute une gamme d'industries utilisent des produits chimiques et la santé de ce secteur dépend dans une large mesure de l'état de l'ensemble de l'économie. La demande intérieure a été réduite sensiblement en 1995 à la suite de la dévaluation du peso de décembre 1994 et de la crise économique qui a suivi. La consommation intérieure apparente de produits chimiques a diminué de presque neuf pour cent pour se situer à 15,8 milliards de dollars US. Cela a été compensé en partie par une hausse des exportations de 1,2 milliard de dollars US. Aussi, la production réelle du secteur de la chimie n'a baissé que de 3,2 pour 100 alors que l'ensemble de l'économie a connu une baisse de 6,9 pour 100.

Au milieu de 1996, les fabricants mexicains de produits chimiques apercevaient déjà les résultats de la reprise économique générale et constataient une hausse des ventes à l'exportation. Une étude réalisée auprès de 104 sociétés membres de ce secteur par l'*Asociación Nacional de la Industria Química (ANIQ)*, Association nationale de l'industrie chimique, montre que 60 pour 100 des sociétés ont constaté des améliorations au cours de la première moitié de l'année. D'après cette enquête, les ventes intérieures se sont redressées plus rapidement pour les pigments et les colorants, les adhésifs et les produits destinés au secteur de la construction. L'Association signale qu'au cours du premier trimestre de 1996, tous les sous-secteurs de la chimie ont enregistré des augmentations d'au moins 16 pour 100 par rapport au trimestre précédent.

Le président de l'*ANIQ*, Raúl Millares, a précisé que tout le secteur profitera de l'élimination des contrôles des prix gouvernementaux qui existaient auparavant pour un grand nombre de produits chimiques. Les éléments les plus négatifs touchant ce secteur sont le coût élevé du capital et l'incertitude au sujet de la privatisation des complexes pétrochimiques de *Petróleos Mexicanos (Pemex)*, la société pétrolière d'État.

Les prévisions de croissance du produit intérieur brut (PIB) pour 1996 vont du chiffre officiel du gouvernement de trois pour cent à des attentes du secteur privé ne dépassant pas 1,5 pour 100. Au fur et à mesure que l'inflation engendrée par la crise se répand dans toutes les structures de coût des producteurs mexicains, les importations se retrouvent en situation concurrentielle. Le taux d'inflation devrait baisser de plus de 50 pour 100 en 1995 à un peu moins de 30 pour 100 en 1996.

LES DÉBOUCHÉS POUR LES PRODUITS

Il y a des débouchés pour les sociétés canadiennes fournissant des produits chimiques courants et des spécialités chimiques. Ce sont toutefois les spécialités chimiques qui semblent offrir les meilleures perspectives pour les PME canadiennes. Celles-ci ont une valeur ajoutée plus élevée, sont rentables en plus faibles quantités et la concurrence repose davantage sur le service que sur le prix.

Il est difficile d'évaluer le marché mexicain des spécialités chimiques parce que les statistiques disponibles ne cernent pas ce secteur avec précision. Au Mexique, la responsabilité de la collecte des statistiques industrielles incombe pour l'essentiel aux associations. Les membres d'une association industrielle sont tenus par la loi de fournir ces renseignements et les associations, en retour, suivent l'évolution de l'industrie. L'*Asociación Nacional de la Industria Química (ANIQ)*, Association nationale de l'industrie chimique, génère des statistiques d'excellente qualité par rapport à celles de nombreuses autres industries. Celles-ci ne considèrent toutefois pas que les spécialités chimiques constituent une catégorie distincte.

Les spécialistes de ce secteur estiment qu'il y a des possibilités d'importation des spécialités chimiques servant à la fabrication d'une vaste gamme de produits dont :

- les plastiques;
- les peintures;
- les détergents et les produits de nettoyage;
- les cosmétiques;
- les produits chimiques pour le traitement des eaux;
- les produits agricoles;
- les pâtes et les papiers;
- les adhésifs;
- les émulsions;
- les amidons et les empois;
- les lubrifiants;
- les produits pharmaceutiques; et
- les aliments.

Les dirigeants de l'*ANIQ* ont constaté que les données statistiques sur certaines spécialités chimiques sont déficientes. L'un des problèmes est la difficulté d'obtenir le nom chimique précis en anglais. L'Association veut essayer dans les 12 mois à venir, en collaboration avec la *Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra)*, Chambre nationale des industries de transformation, d'obtenir et de préparer des données utiles.

PRINCIPALES SPÉCIALITÉS CHIMIQUES VENDUES AU MEXIQUE

Ácidos grasos Acides gras	Aditivos Additifs	Agentes antidepositantes Agents anti-dépôt/accumulation
Agentes antiestáticos Agents antistatiques	Agentes de flotación Agents de flottaison	Agentes espesantes Agents épaisseurs
Agentes expansivos para poliestireno Agents d'expansion du polystyrène	Agentes higroscópicos Agents hygroscopiques	Agentes quelantes Composés chélatés
Anitespumantes Agents antimousse	Antioxidantes Anti-oxydants	Antiozonantes Antirouilles
Blanqueadores Agents de blanchiment	Catalizadores Catalyseurs	Desmoldantes Décapants
Emulsificantes Émulsifiants	Enzimas Enzymes	Estabilizadores a la luz Fixateurs photos
Estabilizadores térmicos Agents stabilisants thermiques	Ésteres Éthers	Filtrantes auxiliares Filtres auxiliaires
Fluorocarbones inhibidores de corrosión Fluorocarbures contre la corrosion	Foto indicadores Indicateurs photosensibles	Materiales filtrantes Produits filtrants
Peróxidos orgánicos Peroxydes organiques	Plastificantes Plastifiants	Retardantes a la flama Produits ignifuges
Sabores/fragancias Arômes et odeurs artificiels	Solventes Solvants	Tensoactivos Adoucisseurs

Source : Entrevues.

Lors d'une entrevue, les dirigeants de *Celanese* ont laissé entendre que la meilleure façon d'obtenir des statistiques de production détaillées pour les spécialités chimiques est de s'adresser directement aux sociétés qui les fabriquent. On est cependant parvenu à dresser une liste des spécialités chimiques utilisées au Mexique, liste reproduite dans le tableau ci-joint. La demande de ces produits est directement fonction de la demande de produits industriels ou de consommation précis. Les modèles de demande peuvent être influencés par les tendances des exportations, du secteur de la construction, de la transformation et par le pouvoir d'achat des particuliers.

LES DÉBOUCHÉS POUR LES SERVICES DE CONSEIL ET AUTRES

Il y a au Mexique quelques universités et centres de recherche qui font des travaux scientifiques de niveau mondial. L'*Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique, est l'une des plus grandes universités du monde et a un certain nombre de départements de recherche qui s'occupent de produits chimiques. L'*Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)*, souvent désigné sous le nom de *Monterrey Tech*, est une université privée de pointe qui a plusieurs campus et qui met l'accent sur la technologie.

Les autres universités mexicaines réputées en recherche et en développement sont l'*Universidad Autónoma Metropolitana (UAM)*, Université autonome métropolitaine, et l'*Instituto Nacional Politécnico (INP)*, Institut polytechnique national, qui accueille le *Centro de Investigaciones y Estudios Avanzados (Cinestav)*, Centre de recherche et d'études avancées.

Les dirigeants du Comité de la technologie de la *Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacindra)*, Chambre nationale des industries de transformation, ont toutefois dit lors d'entrevues que, malgré cette infrastructure, l'aide gouvernementale à la recherche et au développement est insuffisante dans le secteur de la chimie. Ils estiment qu'il est indispensable d'en obtenir plus pour que l'industrie exploite toutes ses possibilités. De façon plus précise, ils sont d'avis que le *Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt)*, la Chambre nationale des sciences et de la technologie, devrait accroître son financement de la recherche chimique. Le gouvernement continue cependant, malgré ces inquiétudes, à s'en remettre au secteur privé.

Cela laisse apparaître des possibilités pour les sociétés canadiennes. Elles ont des technologies qu'il est possible d'adapter et d'appliquer au Mexique, ainsi que le savoir-faire nécessaire à la mise en œuvre des programmes de formation pour transférer cette technologie. Les observateurs du secteur estiment que les entreprises ayant réussi des projets intéressants par le passé et proposant des projets précis auront davantage de chance d'obtenir de l'aide ou des concessions en s'adressant au *Conacyt* qu'en mettant de l'avant des projets mal ciblés.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Un grand nombre de produits chimiques font l'objet de normes officielles mexicaines de qualité connues sous le nom de NOM. Une des premières étapes indispensables pour tout plan d'exportation de produits chimiques est de vérifier la réglementation précise qui s'y applique.

Les éléments essentiels de la réglementation gouvernementale touchant le secteur de la chimie sont ceux définissant les normes des produits et régissant l'étiquetage, l'investissement étranger, la propriété intellectuelle et les entraves au commerce. L'industrie de la chimie retient aussi fortement l'attention des responsables de la réglementation environnementale. Ce sujet est abordé en détail dans un autre profil sectoriel.

LES NORMES ET L'ÉTIQUETAGE

Le gouvernement du Mexique réglemente la qualité et la pureté d'une vaste gamme de produits. Un grand nombre de règlements s'appliquent aux produits chimiques. Ces normes concernent aussi bien les produits importés que ceux fabriqués localement et de nombreux produits doivent être accompagnés de certificats spéciaux à la frontière. D'un point de vue technique, la conformité relève de la responsabilité de l'importateur. Toutefois, comme les responsables mexicains exigent que les produits soient accompagnés d'un certificat pour pouvoir franchir la frontière, l'exportateur doit fournir les renseignements voulus pour obtenir ce certificat. Dans la pratique, c'est donc à l'exportateur qu'il incombe de se conformer à la réglementation.

Comme des écarts mineurs en apparence dans la documentation peuvent causer des délais importants, l'exportateur devra s'assurer que le courtier en douane mexicain dispose de tous les certificats spéciaux exigés avant que les marchandises ne quittent le Canada. C'est normalement le courtier canadien en douane qui prendra toutes les ententes nécessaires avec son homologue mexicain bien à l'avance.

La réglementation sur les produits chimiques relève de deux catégories :

- Les normes officielles, appelées *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)* qui s'appliquent à une vaste gamme de produits, dont les produits chimiques. Elles sont gérées par le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel. Les marchandises soumises aux *NOM* doivent être accompagnées d'un certificat de conformité pour pouvoir entrer sur le territoire mexicain. Un grand nombre de *NOM* imposent également des exigences particulières d'emballage et d'étiquetage. La liste des produits chimiques soumis aux *NOM* est trop longue pour qu'on la reproduise ici mais on peut se la procurer auprès du *Secofi*.

■ La réglementation sanitaire est gérée par le *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Sagar)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural. La *Dirección General de Sanidad Vegetal*, la division de l'hygiène des végétaux du *Sagar*, publie un registre officiel de tous les produits chimiques agricoles dont l'utilisation est autorisée au Mexique. Ce registre comporte également la réglementation sur l'utilisation de produits chimiques donnés, en précisant la fréquence et les conditions d'application, pour certaines cultures.

L'utilisation de certains produits chimiques agricoles, dont le DDT, est limitée et il faut obtenir une autorisation écrite d'un technicien du gouvernement qui en supervisera l'application pour avoir le droit de l'acheter. Un certain nombre d'autres produits chimiques agricoles sont interdits par un décret publié dans le *Diario Oficial*, Journal officiel, du 3 janvier 1991.

PRODUITS CHIMIQUES INTERDITS

Acide 2-,4-,5-T	Aldrine	Hexachlorure de benzène
Cianofos	Cloranil	DBCP
Dialifos	Dieldrine	Amine dinitro
Dinosèbe	Endrin	EPN
Erbon	Formotion	Fumisel
Chlordécone	Mirex	Monuron
Nitrofène	Schradan	Fluoroacétate de sodium
Toxafeno	Triamiphos	

Source : United States Department of Commerce.

LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

La fabrication de produits chimiques, et de spécialités chimiques en particulier, fait souvent appel à des technologies protégées. Les sociétés canadiennes travaillant au Mexique, surtout celles participant à des coentreprises, ont besoin de protéger leurs secrets commerciaux et leurs brevets. La *Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial*, Loi sur la promotion et la protection de la propriété industrielle et la *Ley Federal de Derechos del Autor*, Loi mexicaine sur les droits d'auteur, assurent la protection dans ces domaines. Les modifications apportées en 1993 ont aligné cette législation sur les dispositions de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). De plus, un chapitre de l'ALÉNA comporte des dispositions particulières sur l'application des dispositions concernant la propriété intellectuelle. Ces modifications ont également éliminé les dispositions qui permettaient au gouvernement de réglementer les ententes de transfert de technologie. Les secrets commerciaux sont maintenant protégés de façon explicite et la loi prévoit à la fois des sanctions civiles et pénales.

La durée de protection des brevets est de 20 ans et celle des marques de commerce est accordée pour des périodes de 10 ans renouvelables. En 1991, les produits pharmaceutiques, les engrais et les pesticides qui ne pouvaient

auparavant bénéficier de la protection des brevets y ont eu droit. Pour bénéficier de la protection de la loi, les licences ou les transferts de droits concernant les brevets ou les marques commerciales doivent être enregistrés auprès du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel.

LA RÉGLEMENTATION SUR L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER

La *Ley de Inversión Extranjera*, Loi sur l'investissement étranger, du 28 décembre 1993 accroît sensiblement les possibilités pour les investisseurs étrangers. Dans la plupart des cas, l'investisseur étranger peut acquérir jusqu'à 100 pour 100 d'une installation chimique. La réglementation sur les installations pétrochimiques privatisées qui appartenaient auparavant à *Petróleos Mexicanos (Pemex)*, la société pétrolière d'État, est dans le flou mais il faut s'attendre à ce que la propriété étrangère de ces installations soit limitée à 49 pour 100.

LES ENTRAVES AU COMMERCE

Les importations au Mexique font l'objet d'un tarif douanier moyen d'environ dix pour cent, qui ne peut en aucun cas dépasser 20 pour 100. L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) a entraîné l'élimination immédiate de tarifs douaniers appliqués à de nombreux produits chimiques en provenance du Canada alors que ceux concernant d'autres produits sont réduits progressivement et auront été éliminés complètement en 2003.

Pemex a le monopole sur les produits pétrochimiques de base et ceux-ci sont soumis à des restrictions particulières. Les produits pharmaceutiques sont réglementés au Mexique comme au Canada. En mars 1996, une société mexicaine, *Signa*, de Toluca, qui fabrique des produits chimiques fins et des produits intermédiaires pharmaceutiques a déposé une plainte contre le Canada en vertu des dispositions de l'ALÉNA. *Signa* a constitué une coentreprise avec la société canadienne ACIC de Brantford en Ontario, connue sous le nom d'*Apotex*. D'après des rapports parus dans la presse, la coentreprise voulait produire une version générique du produit pharmaceutique *Cipro*, destiné à être vendu au Canada ainsi que sur d'autres marchés. La plainte prétend que le Canada a nui aux efforts de *Signa* pour pénétrer le marché canadien. *Signa* demande en compensation un total de 50 millions de dollars canadiens pour perte de revenus. Les avocats de *Signa* indiquent que c'est la première fois qu'un investisseur se plaint directement d'un autre gouvernement en vertu des dispositions de l'ALÉNA.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Les agents et les distributeurs jouent un rôle important dans le secteur mexicain de la chimie. Les fabricants de spécialités chimiques préfèrent parfois traiter directement avec leurs clients mais la plupart d'entre eux le font en mettant en place des coentreprises.

LA DISTRIBUTION

Le réseau mexicain de distribution s'est beaucoup amélioré au cours des dernières années : l'infrastructure de transport s'est améliorée, le secteur du camionnage a été déréglementé et le réseau ferroviaire et les ports sont privatisés. On s'efforce davantage de mettre en place des installations intermodales efficaces. Tous ces développements devraient permettre de réduire les coûts de la distribution des produits chimiques au Mexique et d'améliorer le service.

La plupart des produits chimiques se vendent par l'intermédiaire d'agents ou de distributeurs, et le réseau de distribution a été simplifié au cours des dernières années. Après des décennies de protectionnisme, ces réseaux se distinguaient par un nombre excessif de niveaux et par la dépendance envers les relations personnelles et familiales. La libéralisation des échanges, entamée à la fin des années 1980, a exercé des pressions concurrentielles sur le système et incité à la mise en place de canaux de distribution plus efficaces au chapitre des coûts. La dévaluation du peso de décembre 1994, et la crise économique qui a suivi, ont accéléré ce processus. Beaucoup de distributeurs, qui avaient des dettes en dollars et des comptes à recevoir en pesos, ont fait faillite. Les acheteurs et les vendeurs ont dû chercher de nouvelles façons plus efficaces de s'approvisionner. Cela a fait apparaître des possibilités pour les sociétés qui n'étaient pas connues auparavant sur le marché mexicain.

L'IMAGE DES SOCIÉTÉS CANADIENNES

Lors d'entrevues, les spécialistes de l'industrie chimique ont émis des doutes sur le fait que les sociétés canadiennes deviennent des fournisseurs importants de produits chimiques ou de technologies servant à les produire. Ils estiment que ces entreprises sont pratiquement inconnues au pays. On peut en déduire que ce pessimisme relatif est davantage dû au manque de connaissance des fournisseurs canadiens qu'à des expériences pénibles. Cela porte aussi à croire que des campagnes de promotion plus dynamiques pourraient aider les sociétés canadiennes à prendre pied sur ce marché.

LES FOIRES COMMERCIALES

Un grand nombre de sociétés canadiennes qui ont réussi à pénétrer le marché mexicain ont établi leurs premiers contacts avec des clients ou avec des partenaires à l'occasion de foires commerciales réservées à l'industrie. Les grandes foires annuelles sont, entre autres :

- *Petro y Chem México.* La foire exposition de la pétrochimie qui est tenue chaque année en octobre au World Trade Centre de Mexico.
- *Exposición Internacional Ecología Industrial.* La seconde exposition en importance, qui concerne les secteurs de l'environnement et de l'industrie, qui a eu lieu à Mexico en avril 1996.
- *WTC Expo Internacional.* Cette foire, qui est destinée à l'industrie, au commerce et aux services, a eu lieu au World Trade Centre de Mexico en avril 1996.
- *Enviro-Pro Expo/Tecomex '96.* Cette exposition environnementale, doublée d'une conférence, a eu lieu en septembre 1996 au *Palacio de los Deportes*.

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

Centre de commerce international
1919, ch. Saskatchewan, 6^e étage
Regina (Saskatchewan) S4P 3V7.
Téléphone : (306) 780-6124
Télécopieur : (306) 780-6679

Alberta Centre de commerce international
**Le bureau d'Edmonton
dessert également les
Territoires du Nord-Ouest.*
Place Canada
9700, av. Jasper, pièce 540
Edmonton (Alberta) T5J 4C3
Téléphone : (403) 495-2944
Télécopieur : (403) 495-4507

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
**Le bureau de Vancouver
dessert également le Yukon.*
300, rue West Georgia,
bureau 2000
C. P. 11610
Vancouver
(Colombie-Britannique) V6B 6E1
Téléphone : (604) 666-0434
Télécopieur : (604) 666-0954

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 développement 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'entrepreneuriat 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.

Direction générale des produits chimiques et des bio-industries

Industrie Canada

235, rue Queen, 9^e étage, Tour Est

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Téléphone : (613) 954-3075

Télécopieur : (613) 954-3129

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
Estrie
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

Association canadienne des fabricants de produits chimiques

350, rue Sparks, bureau 805
Ottawa (Ontario) K1R 7S8
Téléphone : (613) 237-6215
Télécopieur : (613) 237-4061

Association canadienne des manufacturiers des spécialités chimiques

56, rue Sparks, bureau 702
Ottawa (Ontario) K1P 5A9
Téléphone : (613) 232-6616
Télécopieur : (613) 233-6350

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

ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX

Secrétariat au commerce et au développement industriel

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)
Alfonso Reyes No. 30, Piso 10
Col. Condesa,
06140 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 729-9243
Télécopieur : (52-5) 729-9320

Secrétariat au commerce et au développement industriel

Bureau des normes

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)
Dirección General de Normas
Av. Puente de Tecamachalco No. 6
Col. Lomas de Tecamachalco
53950 Tecamachalco, Estado de México
Mexique
Téléphone : (52-2) 729-9300
Télécopieur : (52-5) 729-9484

Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Sagar)
Insurgentes Sur No. 476, Piso 13
Col. Roma Sur
06760 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 584-0010/0808
Télécopieur : (52-5) 584-1177

Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche

Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales, y Pesca (Semarnap)
Río Elba No. 20
Col. Cuauhtémoc
06500 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 553-1235
Télécopieur : (52-5) 286-7971

Secrétariat à la santé

Secretaría de Salud (SS)
Lieja No. 8, Piso 5
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 553-7670/7940
Télécopieur : (52-5) 286-5497

Société pétrolière d'État

Petróleos Mexicanos (Pemex)
Marina Nacional No. 329, T. Pemex, Piso 44
Col. Huasteca
11311 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 545-8736, 250-1055
Télécopieur : (52-5) 625-4385

Société pétrolière d'État
Petróleos Mexicanos (Pemex), Gas y Petroquímica Básica
Av. Marina Nacional No. 329
Torre Ejecutiva, Piso 39
Col. Huasteca
11311 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 254-3823/4567
Télécopieur : (52-5) 545-8091

Société pétrolière d'État
Petróleos Mexicanos (Pemex), Petroquímica
Av. Marina Nacional No. 329
Torre Ejecutiva, Piso 35
Col. Huasteca
11311 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 250-8919, 554-0935
Télécopieur : (52-5) 254-2672

**Commission interministérielle sur le contrôle,
l'utilisation et la transformation des insecticides, des
engrais et des substances toxiques**
CICOPLAFEST
San Luis Potosí No. 192, Piso 2
Col. Roma Sur
México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 584-6030/6153
Télécopieur : (52-5) 584-5260

**Institut national de statistique, de géographie et
d'informatique**
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
(INEGI)
Héroes de Nacozari No. 2301 Sur, Edif. Sede
Puerta 7, Nivel 1
Col. Jardines del Parque
20290 Aguascalientes, Aguascalientes
Mexique
Téléphone : (52-49) 98-8241/8345
Télécopieur : (52-49) 98-7876

Banque centrale du Mexique
Banco de México
Tacuba No. 4, Piso 1
Col. Centro
06059 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 512-5817, 237-2378
Télécopieur : (52-5) 237-2370

UNIVERSITÉS ET INSTITUTS DE RECHERCHE

Université nationale autonome du Mexique
Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)
Facultad de Ingeniería
Circuito Escolar, Ciudad Universitaria
Col. Coyoacán
04510 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 622-3278
Télécopieur : (52-5) 616-1037

Institut technique de Monterrey
Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey
(ITESM)
Fray Servando Teresa de Mier No. 99
Col. Centro
México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 761-4096

Institut technologique de Monterrey
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
(ITESM)
Campus Monterrey
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 métropolitaine autonome
Universidad Autónoma Metropolitana (UAM)
Iztapalapa, AP. 55-535
09340 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 724-4723/4985
Télécopieur : (52-5) 724-4723

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES

Association nationale de l'industrie chimique
Asociación Nacional de la Industria Química A.C. (ANIQ)
Providencia No. 118
03100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 559-7833
Télécopieur : (52-5) 559-5889

Institut mexicain des ingénieurs chimistes
Instituto Mexicano de Ingenieros Químicos (IMIQ)
Horacio No. 124-1301
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 250-4844/4857
Télécopieur : (52-5) 545-5817

Association mexicaine des fabricants de peintures et d'encres
Asociación Mexicana de Fabricantes de Pinturas y Tintas (Anafapyt)
Gabriel Mancera No. 309
Col. Del Valle
03100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 682-7794
Télécopieur : (52-5) 543-6488

Chambre nationale de l'industrie du textile
Cámara Nacional de la Industria Têxtil (Canaitec)
Plinio No. 220
Col. Los Morales
11510 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 280-8637
Télécopieur : (52-5) 280-3973

Chambre nationale de l'industrie pharmaceutique
Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica (Canifarma)
Av. Cuauhtémoc No. 1481
Col. Santa Cruz Atoyac
03330 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 688-9616
Télécopieur : (52-5) 688-9477

Chambre nationale du secteur des laboratoires chimiques
Cámara Nacional de la Industria de Laboratorios Químicos
Cuauhtémoc No. 1482
Col. Santa Cruz Atoyac
03310 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 604-2602, 688-9330
Télécopieur : (52-5) 688-9704

Syndicat de la chimie et de la pétrochimie
Sindicato de Trabajadores de la Industria Química y Petroquímica
Insurgentes Sur No. 756
Col. Del Valle
03100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 687-4155 poste 301
Télécopieur : (52-5) 543-0063

Chambre nationale des industries de transformation
Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra)
Ave. San Antonio No. 256
Col. Ampliación Nápoles
03849 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 563-3400, 663-0511
Télécopieur : (52-5) 598-6666

Chambre nationale des sciences et de la technologie
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt)
Constituyentes No. 1046, Piso 3
Col. Lomas Altas
11950 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 570-4324, 327-7400
Télécopieur : (52-5) 570-2091

Syndicat des fabricants de pesticides et de produits agrochimiques
Unión de Formuladores y Fabricantes de Agroquímicos
Cuauhtémoc No. 1475-7
03310 México D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 688-9810

Confédération nationale des horticulteurs de la République du Mexique
Confederación Nacional de Floricultores y Viveristas de la República Mexicana
Dr. Vértiz No. 625
03020 México D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 530-3929

Chambre nationale de l'industrie du fer et de l'acier
Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (Canacero)
Amores No. 338
Col. Del Valle
03100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 543-4443
Télécopieur : (52-5) 687-0517

Association des fabricants de détergent de la République du Mexique
Asociación de Fabricantes de Detergentes de la República Mexicana
Melchor Ocampo No. 193 Torre A Piso 8
11300 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 203-1567
Télécopieur : (52-5) 254-0325

Chambre nationale de l'industrie d'huiles, de graisses et de savons

Cámara Nacional de la Industria de Aceites, Grasas y Jabones
Melchor Ocampo No. 193, Torre A, Piso 8
11300 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 203-1640
Télécopieur : (52-5) 254-0325

Chambre nationale de l'industrie des pâtes et papier

Cámara Nacional de la Industria de la Celulosa y del Papel
Privada San Isidro No. 30
11650 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 202-8483/8675
Télécopieur : (52-5) 202-1349

Chambre nationale de l'industrie de la construction

Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC)
Periférico Sur No. 4839
11570 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 665-1500
Télécopieur : (52-5) 606-8329

Association mexicaine de l'industrie automobile

Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C. (AMIA)
Ensenada No. 90
Col. Condesa
06100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 272-1144
Télécopieur : (52-5) 272-7139

Association nationale de l'industrie des pièces d'automobiles

Industria Nacional de Autopartes, A.C. (INA)
Amatlán No. 19
Col. Condesa
06140 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 553-2224/0921
Télécopieur : (52-5) 286-4101

SOCIÉTÉS MEXICAINES

Panificadora Bimbo S.A. de C.V.

Mimosas No. 117
Col. Sta. Ma. Insurgentes
06430 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 729-0100/0115

Hérez S.A. de C.V.

Calz. San Bartolo Naucalpan No. 360
Col. Argentina Poniente
11230 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 576-0520, 358-0129
Télécopieur : (52-5) 359-3164

Cervecería Modelo de Guadalajara, S.A. de C.V.

Av. Mariano Otero No. 663
Col. Fresno
44900 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : (52-3) 810-4940
Télécopieur : (52-3) 811-0628

Cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma, S.A. de C.V.

Av. Alfonso Reyes Norte No. 2202
Col. Bella Vista
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 328-5000
Télécopieur : (52-8) 328-5408

Maseca

Paseo de la Reforma No. 300, Piso 9
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 207-4968, 208-8918
Télécopieur : (52-5) 207-5587

Fertilizantes Mexicanos, S.A.

Zoquipa No. 24
15810 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 552-0528/1124

Fertilizantes de Minatitlán, S.A. de C.V.

Insurgentes Sur No. 1106
Col. Noche Buena
03720 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 559-1755
Télécopieur : (52-5) 575-3176

Celanese Mexicana, S.A.

Av. Revolución No. 1425
01040 Tlacópac, México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 325-5000
Télécopieur : (52-5) 325-5487

Petroquímica Alfa

Av. Gómez Morán No. 1111
Col. Carrizalejo
Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 335-3535
Télécopieur : (52-8) 335-9855

Grupo Alpa, S.A. de C.V.

Vainilla No. 294
Col. Granjas México
08400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 650-1783
Télécopieur : (52-5) 650-1783

Grupo Desc

Bosques de Ciruelos No. 304
Col. Bosques de las Lomas
11700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 251-4082
Télécopieur : (52-5) 251-8535

Celulosa y Derivados (CYDSA)

Av. Presa No. 8
San Juan Iztahuantepec
Tlanelpantla
Estado de México
Mexique
Téléphone : (52-5) 328-9904
Télécopieur : (52-5) 718-2450

Fertirey

Calz. Cuauhtémoc No. 1318 Sur
27000 Torreón, Coahuila
Mexique
Téléphone : (52-17) 13-6943/6957
Télécopieur : (52-17) 13-6951

Nitroamonia de México, S.A. de C.V.

25760 Monclova, Coahuila
Mexique
Téléphone : (52-86) 31-3640
Télécopieur : (52-86) 31-2432

Mexicana de Autobuses, S.A. de C.V. (MASA)

Lago Guadalupe No. 289
Parque Industrial Cartagena
54900 Tultitlán, Estado de México
Mexique
Téléphone : (52-5) 229-3712/3700/3729
Télécopieur : (52-5) 229-3707/3708

Grupo DINA

Diesel Nacional

Margaritas No. 433
Col. Hacienda de Guadalupe
01050 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 325-0927, 659-6997
Télécopieur : (52-5) 325-2110/2400

Trailers de Monterrey

Av. Universidad Norte No. 1002
66450 San Nicolás de los Garza, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 352-1005/0440
Télécopieur : (52-8) 376-9361

Altos Hornos de México, S.A. (AHMSA)

Campos Eliseos No. 1
Col. Rincón del Bosque
11580 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 250-0112/0126/0139
Télécopieur : (52-5) 254-3220

Hojalata y Láminas, S.A. (HYLSA)

Av. de los Ángeles No. 352 Oriente
Col. Garza Cantú
66452 San Nicolás de los Garza, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 328-1620
Télécopieur : (52-8) 328-1191 (demander la tonalité de
télécopieur)

Tubos de Acero de México (TAMSA)

Campos Eliseos No. 400
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 282-9900
Télécopieur : (52-5) 282-9964

Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas, S.A. (Sicartsa)

Francisco J. Mújica No. 1
Col. Centro
60950 Ciudad Lázaro Cárdenas, Michoacán
Mexique
Téléphone : (52-725) 2-0602
Télécopieur : (52-725) 2-2320

Comercial Mexicana

Circuito Médicos No. 35
Satélite
53100 Estado de México
Mexique
Téléphone : (52-5) 572-3274
Télécopieur : (52-5) 562-6828

Producteurs et importateurs de papier

Productora e Importadora de Papel (PIPSA)

Poniente 140 No. 840
Col. Industrial Vallejo
02300 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 729-7001 jusqu'à 99
Télécopieur : (52-5) 567-4482/1555

Kaltex

Ingenieros Militares No. 2, Piso 7
Col. Empleado Municipal
53380 Naucalpan, Estado de México
Mexique
Téléphone : (52-5) 726-5600
Télécopieur : (52-5) 726-5793

Martex Potosí, S.A. de C.V.

Hormona No. 11
Col. El Conde
53500 Naucalpan, Estado de México
Mexique
Téléphone : (52-5) 358-5300/5452
Télécopieur : (52-5) 359-5461

Industrias Derivadas del Etileno, S.A. (IDESA)

Golfo San Jorge No. 58
Col. Anáhuac
11320 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 326-2020
Télécopieur : (52-5) 326-2099

Girsa Corporativo, S.A. de C.V.

Bosques de Ciruelos No. 99
Col. Bosques de las Lomas
11700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 726-9011, 596-3588
Télécopieur : (52-5) 596-1819

PUBLICATIONS COMMERCIALES

Transformación — mensuel

CANACINTRA
San Antonio No. 256
Col. Ampliación Nápoles
03849 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 611-3227
Télécopieur : (52-5) 598-5888

Industria — mensuel

Confederación de Cámaras Industriales
Manuel María Contreras 133-1
Col. Cuauhtémoc
06597 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 592-0529
Télécopieur : (52-5) 535-6871

Estrategia Industrial

*Centro de Investigación y Desarrollo
Tecnológico e Industrial, S.A. de C.V.*
Actipan No. 25-A
Col. Insurgentes Mixcóac
03920 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 254-5751, 531-2817
Télécopieur : (52-5) 250-7264

Expansión

Grupo Editorial Expansión
Sinaloa No. 149-9
Col. Condesa
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 511-1537
Télécopieur : (52-5) 208-1265

Manufactura

Grupo Editorial Expansión
Sinaloa No. 149-9
Col. Condesa
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 511-1537
Télécopieur : (52-5) 208-1265

FOIRES COMMERCIALES

Petro y Chem México

Exposition du secteur de la pétrochimie
E.J. Krauze de México, S.A. de C.V.
Río Marne No. 6
Col. Cuauhtémoc
06500 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 592-3257
Télécopieur : (52-5) 592-6613

II Exposición Internacional Ecología Industrial '96

Exposition et conférence industrielles sur l'environnement
Asociación Mexicana de Higiene y Seguridad, A.C.
Lirio No. 7
Col. Santa María la Ribera
06400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 547-8608/8587/1926
Télécopieur : (52-5) 541-1566

WTC Expo Internacional '96

Industrie, commerce et services
World Trade Center
Hotel de México
Montecito No. 39
Col. Nápoles
03810 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 682-9822
Télécopieur : (52-5) 543-1324

Enviro-Pro Expo/Tecomex '96

Exposition et conférence environnementales
E.J. Krauze de México, S.A. de C.V.
Río Marne No. 6
Col. Cuauhtémoc
06500 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 592-3257
Télécopieur : (52-5) 592-6613

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/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20086694 8



60984 81800



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