

doc  
CA1  
EA612  
96P41  
FRE

# Les plastiques et les matériaux de pointe



## LES POSSIBILITÉS

Le secteur des plastiques est l'un des plus dynamiques de l'économie mexicaine. Tout en se modernisant, il prend de l'expansion.

- Malgré la dévaluation du peso qui a temporairement freiné la croissance, ce secteur a enregistré une performance économique qui a toujours dépassé celle de l'ensemble de l'économie.
- La consommation de plastique par habitant augmente rapidement mais elle ne se situe encore qu'au quart de ce qu'elle est au Canada; on peut donc prévoir des débouchés à long terme très intéressants.
- La libéralisation des échanges et l'accroissement de la concurrence internationale obligent les fabricants mexicains à moderniser leurs opérations, surtout en ayant recours à des technologies importées.
- Pour nombre de produits de base du plastique, le Mexique est autosuffisant mais la demande est très forte pour certaines résines. Environ 30 pour 100 de toutes les résines sont importées.

Le secteur mexicain du plastique offre donc d'importants débouchés aux fournisseurs canadiens de produits de plastique, mais aussi à ceux qui distribuent des résines et d'autres intrants pour ce secteur.

## UN MARCHÉ SOUS-DÉVELOPPÉ

Le secteur des plastiques est un des plus dynamiques de l'industrie mexicaine. Pendant plus d'une décennie, il a régulièrement enregistré une croissance supérieure à celle du produit intérieur brut (PIB). La consommation par habitant a augmenté régulièrement de 6 kg en 1980 à 26 en 1994. C'est toutefois encore beaucoup moins que les 90 kg par habitant consommés au Canada et aux États-Unis. Cela devrait se traduire par des débouchés très intéressants pour les producteurs qui souhaitent retenir une stratégie à long terme.

Pendant des décennies, le secteur mexicain du plastique s'est développé à l'ombre du protectionnisme et des politiques d'autosuffisance. Il disposait d'approvisionnements fiables en produits chimiques secondaires auprès de *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la Société pétrolière d'État, à des prix réglementés. Si la croissance du secteur national en fut favorisée, ce fut au détriment de l'innovation et des normes de qualité. Quand le gouvernement mexicain a libéralisé ses politiques commerciales à la fin des années 1980, le secteur a réagi rapidement en réalisant des

## SOMMAIRE

Outre ce résumé, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) a préparé un profil sectoriel intitulé **Les débouchés d'affaires au Mexique : les plastiques et matériaux de pointe**. Ce document d'information sur le marché mexicain des plastiques et des matériaux de pointe a été produit et publié par Prospectus Inc., en vertu d'un contrat du MAÉCI, en même temps que d'autres profils et résumés sectoriels sur les débouchés au Mexique. On peut se les procurer auprès de :

**InfoCentre**  
Téléphone : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000  
Télécopieur : (613) 996-9709  
FaxLink : (613) 944-4500  
Babillard électronique (BÉI) : 1-800-628-1581 ou (613) 944-1581

Ces profils sectoriels sont disponibles en format électronique sur le BÉI et en copie papier au coût de 10 \$ plus les frais d'expédition et les taxes en vigueur auprès de Prospectus Inc. S'adresser à :

Prospectus Inc.  
Service des commandes  
Téléphone : (613) 231-2727  
Télécopieur : (613) 237-7666

© Ministère des Approvisionnements et Services, mars 1996

N° de cat. E73-9/4-1995-1F  
ISBN 0-662-80543-7

Also available in English.

PARAÎNÉ PAR



Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Department of Foreign Affairs and International Trade

investissements massifs en nouvelle technologie pour tenter de protéger sa part de marché.

La croissance soutenue et les pressions de la concurrence ont obligé le secteur mexicain du plastique à s'en remettre largement aux importations. Entre 1990 et 1994, les importations augmentaient de 63 pour 100. Le degré de pénétration des importations des résines est maintenant d'environ 32 pour 100 en volume du marché. Les importations de produits finis et semi-finis du plastique approchaient les 3 milliards de dollars US en 1994.

Comme dans la plupart des autres secteurs d'activité, la clé pour pénétrer le marché mexicain du plastique est de disposer d'une présence locale permanente. Un grand nombre de sociétés canadiennes ont constaté que les partenariats ou les coentreprises avec des sociétés mexicaines sont une bonne façon d'y parvenir. Les entreprises canadiennes qui, dans le cadre d'un partenariat, apporteront capitaux et savoir-faire seront de plus en plus les bienvenues.

## UN APERÇU DU SECTEUR DES PLASTIQUES

Le secteur mexicain des plastiques est composé d'environ 2 800 entreprises de transformation. S'y ajoutent environ 350 sociétés qui se consacrent à des activités connexes. Le secteur est concentré dans la région de Mexico ainsi que dans les États de Jalisco, Guanajuato et Nuevo León.

### L'organisation du secteur

De grandes sociétés de haute technologie voisinent avec de petites entreprises familiales. Trois quart des entreprises ont moins de 100 employés et la moitié d'entre elles en ont moins de 20. Deux cents grandes entreprises emploient 40 pour 100 de la main-d'œuvre du secteur. Les grandes multinationales

accroissent leur domination du secteur alors que les entreprises familiales se battent pour faire face à la restructuration économique et à la crise économique imputables à la dévaluation du peso de décembre 1994. Le fait que les grandes entreprises réussissent à exporter, et donc à générer des revenus en devises fortes, leur a permis de moins souffrir de la crise.

Un grand nombre de sociétés mexicaines cherchent des partenariats ou des coentreprises avec des sociétés

étrangères pour améliorer leur capacité concurrentielle. Elles tentent ainsi d'obtenir de l'aide technique et des capitaux et, en échange, offrent l'accès au marché local.

### Les techniques de production

Les techniques de production les plus courantes sont l'injection et l'extrusion à cause de leur souplesse d'utilisation. Le gonflement prend aussi de plus en plus d'importance sur le marché alors que les produits d'emballage de pointe se répandent.

Face à la concurrence étrangère, le secteur a été contraint de se moderniser. Les importations de machines à fabriquer le plastique ont plus que doublé entre 1990 et 1994 pour atteindre 232 millions de dollars US d'après les données de l'*Asociación Nacional de las Industrias del Plástico (ANIPAC)*, Association nationale de l'industrie du plastique.

Les résines les plus couramment utilisées sont le polyéthylène à basse densité, le polyéthylène à haute densité et le PVC, suivies par le polystyrène, le polyester insaturé, le polypropylène et le polyéthylène téréphtalate (PET), mais les producteurs passent progressivement à de nouveaux produits. Les ventes de résines traditionnelles (polyéthylène à basse et haute densité, PVC, polypropylène et polystyrène) n'ont augmenté que de 3 pour 100 par année au cours des dernières

### Principales activités des compagnies enregistrées de plastique, 1994

Produits	En pourcentage
Pellicules et sacs	14,5
Emballage de plastique transparent	11,8
Articles ménagers	9,1
Pièces et emballages moulés	8,2
Chaussures	7,8
Jouets	6,3
Plastiques de construction	5,7
Stratifiés décoratifs	5,3
Produits de polychlorure de vinyle (PVC)	5,1
Profilés et tubes	4,9
Autres produits	21,3

Source : *Asociación Nacional de las Industrias del Plástico (ANIPAC)*, Association nationale de l'industrie du plastique.

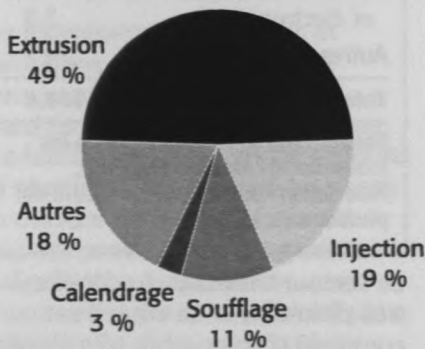
### Modernisation du secteur du plastique – Importations de machinerie

	En millions de \$ US		
	1990	1992	1994
Presses à injecter	31,1	48,8	97,1
Machines d'extrusion	17,8	25,6	29,1
Machines à souffler	24,6	36,7	55,9
Machines à mouler sous vide	12,1	15,8	29,4
Équipement auxiliaire	6,8	14,5	20,7
<b>Total</b>	<b>92,4</b>	<b>141,4</b>	<b>232,2</b>

Source : *Asociación Nacional de las Industrias del Plástico (ANIPAC)*, Association nationale de l'industrie du plastique, Rapport annuel de 1995.

années alors que celles des résines thermoformées ont diminué de 20 pour 100. Les produits dont les ventes augmentent le plus sont les nouvelles résines de plastique, les résines à usages divers, les plastiques techniques, les résines industrielles et les produits de spécialité.

### Méthodes de production du plastique au Mexique



Source : Vêrut, Caroline, *The Market for Plastics Product Machinery, Equipment and Materials, Mexico*, Ambassade du Canada, 1993.

### La Société pétrolière d'État

En 1938, le gouvernement mexicain a exproprié les compagnies pétrolières privées et créé *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la Société pétrolière d'État, pour consolider le secteur sous le contrôle exclusif du gouvernement.

La fierté nationale à l'endroit de *PEMEX* est une force puissante qui a empêché l'administration du président Zedillo de privatiser des pans du secteur énergétique. À ce jour, le gouvernement a annoncé que 61 usines pétrochimiques de *PEMEX* seront vendues et que les domaines de la transmission, de la distribution et de l'entreposage du gaz naturel seront également privatisés. Toutefois, pour apaiser l'opposition, le président Zedillo a garanti au pays que *PEMEX* continuera à exercer le contrôle de l'exploration, de l'extraction et du traitement des réserves de pétrole et

de gaz, ainsi que la production des produits pétrochimiques de base.

On estime que les produits chimiques fabriqués par *PEMEX Gas y Petroquímica Básica*, Gaz et produits pétrochimiques de base, font partie du secteur pétrolier et que *PEMEX* conservera son monopole constitutionnel sur les produits pétrochimiques «de base». Par contre, l'importance de ce monopole a progressivement été réduite.

### Produits chimiques «de base» d'après la législation mexicaine

Butane	Éthane
Heptane	Hexane
Naphtas	Penatanes
Propane	Matières premières pour le noir de charbon

Source : *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la Société pétrolière d'État.

*PEMEX Petroquímica* se consacre à la production de produits pétrochimiques autres que les produits de base. Cette entreprise a été créée spécialement pour s'occuper des produits qui sont ouverts à la concurrence du secteur privé.

*Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la Société pétrolière d'État, a annoncé son intention de commencer à se retirer du domaine des produits pétrochimiques secondaires au début de 1993. Les dirigeants déclaraient alors vouloir fermer certaines usines et en privatiser d'autres. Ce processus a été retardé à cause de la faiblesse des prix mondiaux des produits pétrochimiques.

La privatisation se fera sous la supervision de la *Comisión Intersecretarial de Desincorporación*, Commission interministérielle à la privatisation. Les premiers appels d'offres, pour l'usine *Cosoleacaque*, devaient être lancés en octobre 1995.

### LE RÔLE DES IMPORTATIONS

Jusqu'à récemment, le Mexique n'était pas un gros importateur de produits du plastique ni de matières premières. Cette situation a évolué rapidement en 1988 quand le gouvernement mexicain a modifié sa politique et libéralisé unilatéralement les échanges. Le pays est devenu membre à part entière de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Le plafond des tarifs douaniers a été abaissé de 100 à 20 pour 100 et un système de permis d'importation pour les produits de haute technologie a été abandonné.

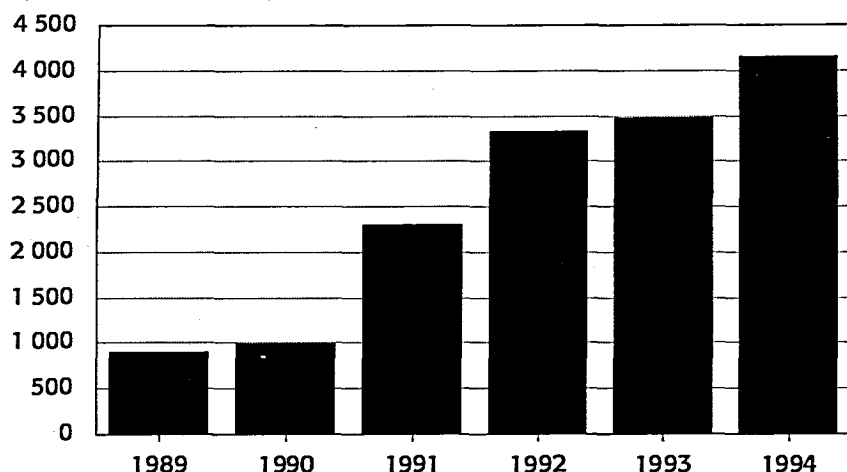
Dans le cas du plastique, cela a eu des résultats frappants. Les importations de produits du plastique ont noyé le marché, obligeant les fabricants à accroître simultanément leur efficacité et la qualité de leurs produits. Les fabricants de matières premières ne pouvaient plus répondre à la demande, en particulier pour les produits de pointe, et nombre de fabricants de produits du plastique ont été contraints d'importer leurs matières premières.

C'est dans les domaines des produits finis et semi-finis du plastique qu'on a enregistré les augmentations les plus importantes puisque celles-ci ont été multipliées par huit au cours de la période de cinq ans qui s'est terminée en 1994 pour atteindre 3 milliards de dollars US. Les importations de résine et d'autres matières premières ont augmenté de 541 millions de dollars US en 1989 à plus de 1,2 milliard en 1994, une augmentation de 218 pour 100.

Les importations les plus importantes, tant de produits finis que de matières premières, proviennent des États-Unis. En 1994, la part du marché des États-Unis était d'environ 87 pour 100 dans les deux catégories. De façon traditionnelle, les ventes du Canada n'étaient pas très importantes. Si nos exportations

## Importations mexicaines de produits du plastique

(En millions de dollars US)



Source : Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), le Secrétariat au commerce et au développement industriel.

ont augmenté rapidement au cours des dernières années, elles restent petites en termes absolus puisque leur valeur était inférieure à 40 millions de dollars US en 1994.

Dans la catégorie des produits finis et semi-finis, les groupes de produits les plus importants étaient les plaques, les feuilles, les pellicules, les rubans et les bandes qui composent les catégories 3919 et 3920 du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Les emballages et les produits d'emballage constituent une autre catégorie importante d'exportations, même si leurs ventes ont diminué légèrement au cours des dernières années. Les ventes de produits complètement finis comme les ustensiles de cuisine ont augmenté mais, en termes absolus, leur valeur totale reste faible. La part canadienne du marché des importations en 1994 était d'environ un pour cent pour les matières premières et légèrement moins dans le cas des produits finis et semi-finis.

## LES CLIENTS

Les plus importants consommateurs de produits du plastique sont le secteur de l'alimentation et des boissons et l'industrie de l'automobile. Le secteur de la construction a, de façon traditionnelle, été un grand utilisateur de plastiques mais il est actuellement dans un profond marasme à la suite de la dévaluation du peso de décembre 1994. Les secteurs des cosmétiques et des produits de toilette sont également d'importants utilisateurs d'emballages de plastique.

La grande majorité des produits de plastique exportés au Mexique par des fournisseurs canadiens sont des matières premières ou des produits intermédiaires vendus aux fabricants mexicains qui les incorporent dans leurs produits finis. Certains produits finis comme les recouvrements de plancher et les accessoires pour salle de bains sont également vendus à des clients industriels. Il y a aussi une petite quantité de produits de consommation, dont le nombre augmente, qui sont distribués par des détaillants.

## Principaux marchés du plastique, 1994

En pourcentage

Emballage	42,3
Construction	22,9
Produits pour la maison et le bureau	7,9
Automobile	5,0
Vêtements et chaussures	4,5
Produits électriques et électroniques	3,3
Autres	14,1
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

Source : Asociación Nacional de las Industrias del Plástico, (ANIPAC), Association nationale de l'industrie du plastique.

Le secteur mexicain du détail est très diversifié. D'un côté, il est composé d'un nombre très élevé de petits commerces de détail qu'on peut catégoriser comme des «magasins du coin». Par contre, le marché est en réalité dominé par de très grands supermarchés. Ceux-ci ne représentent que 5 pour 100 du nombre de commerces mais accaparent 40 pour 100 des ventes. Les spécialistes s'attendent à ce que la part de marché des supermarchés et des autres chaînes de magasins de détail s'accroisse encore pour atteindre environ 70 pour 100 au cours des quelques années à venir.

Les grossistes s'occupent de certains de ces produits mais, de plus en plus, les grandes chaînes de magasins de détail achètent directement des fournisseurs étrangers. Certains d'entre eux agissent également comme grossistes. En règle générale, les supermarchés mexicains consacrent moins d'un tiers de leur espace aux produits alimentaires.

Les principaux clients des résines et des matières premières sont les fabricants de produits de plastique. Certains producteurs mexicains de matières premières importent

également afin de compléter leurs gammes de produits. De plus, l'annuaire de l'*Asociación Nacional de las Industrias del Plástico (ANIPAC)*, Association nationale de l'industrie du plastique, donne la liste de 41 sociétés qui sont des distributeurs de matières premières ou d'équipement destiné à la fabrication du plastique, ou les deux.

## LA CONCURRENCE

Les fournisseurs américains et européens sont les principaux concurrents du Canada sur les marchés du plastique au Mexique. Les fabricants mexicains de produits de plastique finis et semi-finis sont en mesure de fournir le marché pour les produits bas de gamme mais doivent s'en remettre aux importations pour les produits plus sophistiqués. Il en est de même pour les résines, domaine dans lequel le Mexique a une forte capacité de production avec les résines courantes mais dépend des importations pour les produits plus récents et plus sophistiqués.

Les producteurs mexicains de résines et de matières premières ont suivi l'augmentation de la demande en installant de nouvelles capacités de production. C'est ainsi qu'on ne produisait pas de polypropylène au Mexique avant 1991, époque à laquelle *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la Société pétrolière d'État, a commencé la production. Shell construit deux nouvelles usines de polyéthylène téréphthalate (PET) dont la production devrait débuter en 1998.

Les États-Unis sont de loin le plus important fournisseur de produits du plastique avec environ 87 pour 100 du marché des importations en 1994. Ils sont suivis de l'Allemagne, du Brésil et de la France. Le Canada a fourni environ un pour cent du marché de l'importation au cours de cette année.

Les entreprises canadiennes ne sont pas très connues dans le domaine du plastique. Les personnes du secteur, interrogées à l'occasion de la rédaction de ce profil, ont cité NOVACOR comme un important fournisseur de catalyseurs, de traitement antirouille et d'additifs protégeant contre les ultraviolets. On a aussi évoqué le fait que Big'O a fait une apparition brève qui s'est révélée un échec sur le marché mexicain.

## LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

La crise économique a durement frappé les producteurs et les distributeurs les plus petits de produits et d'équipements pour le plastique. La production nationale a été réduite à la suite de la réduction de la demande des secteurs de la construction, de l'automobile, des articles ménagers et des autres secteurs qui ont été fortement pénalisés par la dévaluation du peso de décembre 1994. C'est ainsi qu'au cours de la première moitié de 1995, l'activité de construction a baissé de 70 pour 100 et les ventes d'automobiles ont diminué de 40 pour 100 par rapport à la même période en 1994. Les importations de résines se sont maintenues jusqu'à septembre 1995 à cause de la demande internationale pour ces produits. On s'attendait à ce que les ventes baissent au cours du dernier trimestre.

Certaines entreprises de taille moyenne, qui se sont modernisées en 1994, se sont retrouvées à découvert avec d'importantes dettes en dollars alors que le peso était dévalué à la fin de l'année. Nombre d'entre elles ont disparu ou ont été reprises par des entreprises plus grandes.

Les sociétés qui résistent à la crise sont essentiellement celles qui exportent. Le niveau moyen d'exportation parmi les plus grandes entreprises est de 30 pour 100. La

plupart d'entre elles ont accès aux marchés financiers étrangers et ont été en mesure d'entretenir leur équipement et de réaliser des économies d'échelle.


### Les résines

La demande pour les résines techniques, produites le plus souvent en faible quantité à des coûts plus élevés que les résines ordinaires, est particulièrement forte au Mexique. Elles sont actuellement importées parce que les volumes de ventes sont trop faibles pour justifier l'utilisation des techniques de production de pointe que cela nécessite au Mexique. Les résines techniques utilisées au Mexique comprennent l'ABS, le PET, les polycarbonates, les résines acétaliques, les nylons, les polymères fluorés, les polyamides, les polyesters, les polyuréthanes, les résines époxy, les polyesters non saturés, les alliages et les mélanges.

Les additifs aux plastiques ont également des débouchés importants. Le Mexique dépend entièrement des importations et les fournisseurs étrangers de ces produits n'ont pas commercialisé leurs produits de façon dynamique.

D'après des évaluations publiées par le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, environ les deux tiers de la demande actuelle concernent quatre types de résines : les chlorures de polyvinyle (PVC), les polyéthylènes haute et faible densités, les polypropylènes, et les polystyrènes.

Parmi ceux-ci, d'après le *SECOFI*, la demande de PVC est en augmentation. Cet organisme signale également que la demande des résines d'urée formaldéhyde, d'émulsions d'acétate de polyvinyle et de PET pour bouteilles était forte au début de 1995. Les autres produits offrant de bonnes possibilités à long terme sont les résines utilisées pour la production des contenueurs alimen-



taires en plastique non toxique et allant au four à micro-ondes. Le conseil d'ordre général que les spécialistes du domaine donnent aux entreprises canadiennes qui veulent s'intéresser au marché mexicain est de se concentrer sur des créneaux précis avec des produits novateurs faisant appel à des technologies spécialisées.

### **Les services**

Le boum de la modernisation des cinq dernières années a été nettement freiné par la dévaluation du peso. Cela alimente la demande de services de formation. On a particulièrement besoin de celle qui permettra aux travailleurs d'utiliser l'équipement de façon plus efficace et de former des techniciens en réparation.

La privatisation de 61 usines appartenant à *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la Société pétrolière État, en cours actuellement, devrait faire apparaître le besoin de conseillers en administration et en finances. Ces usines ont un besoin absolu de modernisation.

On prend de plus en plus conscience au Mexique de la nécessité de recycler. L'industrie devra pour cela disposer de meilleures technologies, ce qui fera apparaître une demande pour des services de conseils spécialisés.

### **Les bouteilles en polyéthylène téréphtalate**

Un certain nombre de spécialistes interrogés pour la rédaction de ce profil ont mentionné que le polyéthylène téréphtalate est un produit offrant des possibilités particulièrement intéressantes. On estime qu'il remplacera progressivement les bouteilles en chlorure de polyvinyle (PVC) et en verre. On s'attend à ce que son utilisation augmente énormément dans les domaines des huiles comestibles, de l'eau et des boissons gazeuses.

Actuellement, Eastman détient 44 pour 100 de la part du marché

de ce secteur, suivi par HCC avec 26 pour 100. Les deux entreprises ont des projets ambitieux pour accroître leur capacité de production. Shell prévoit ouvrir deux usines de PET d'ici 1998 mais, comme celles-ci devraient exporter, on ne prévoit pas que le Mexique disposera d'une capacité excédentaire à long terme.

### **Les produits de bricolage pour les améliorations des maisons**

La culture du bricolage n'a pas encore pris racine au Mexique comme c'est le cas au Canada et aux États-Unis. La main-d'œuvre compétente est relativement peu coûteuse et la plupart des Mexicains n'ont pas les compétences nécessaires pour bricoler correctement eux-mêmes.

Les détaillants estiment que le marché de ces produits de bricolage offre un avenir prometteur, même s'il faudra peut-être attendre dix ans pour qu'il se développe. La crise économique a contraint la plupart des consommateurs à envisager de procéder eux-mêmes aux réparations et aux rénovations de leur maison. Les consommateurs mexicains sont impressionnés par la vaste gamme de produits de bricolage disponibles et sont souvent séduits par la facilité que représente le fait d'avoir un aussi grand nombre de produits sous un même toit. Se rendre au magasin est souvent la seule possibilité de découvrir de nouveaux produits, y compris un grand nombre qui sont en plastique.

### **LE CADRE RÉGLEMENTAIRE**

Il n'y a pas actuellement de normes officielles touchant le secteur du plastique. Les plus importants fabricants mexicains s'efforcent d'adopter des normes volontaires de qualité respectant les lignes directrices de la législation fédérale. Il est également probable qu'on voie

apparaître à l'avenir une réglementation dans ce domaine concernant le recyclage et les déchets dangereux.

### **Les normes de qualité**

Il n'y a pas actuellement de normes obligatoires touchant le plastique, mais la loi précise que ce sont les secteurs concernés de l'économie, y compris celui des plastiques, qui doivent élaborer et appliquer leurs propres normes de qualité et de fonctionnement. Le secteur des plastiques s'efforce maintenant d'élaborer les politiques qui conviennent. Certaines des entreprises les plus importantes, comme *Duroplast*, ont déjà obtenu les normes ISO 9000 et 9002. Par contre, ce secteur a des problèmes qui lui sont propres. C'est ainsi que les matières premières, en particulier celles qui sont fabriquées par *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la Société pétrolière d'État, sont de qualité variable de lot en lot et leur machinerie doit être en mesure de faire face à ces fluctuations.

Afin d'appliquer les exigences de normes volontaires pour un secteur d'activités prévues par la loi, la *Comisión Nacional para la Calidad del Plástico (CNCP)*, Commission nationale pour la qualité du plastique, a été créée au début de 1995. Elle a pour objectifs d'élaborer des programmes de certification, de vérification et de formation technique dans tout le secteur.

### **Les déchets**

D'après des sources gouvernementales, une nouvelle réglementation sera imposée en 1995 pour régir le rejet des effluents de la fabrication des résines de synthèse. Le sous-comité du *Comité Consultivo Nacional de Normalización para la Protección Ambiental*, Comité national consultatif pour la normalisation en environnement, a travaillé à ce projet avec *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la Société pétrolière d'État, le *Secretaría de Energía (SE)*, le Secrétariat à l'énergie, et le *Secretaría del Medio Ambiente*,

*Recursos Naturales, y Pesca (SEMARNAP)*, Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche. La nouvelle norme fixera un plafond aux effluents polluants que les fabricants de résines de synthèse pourront rejeter.

### **Le recyclage**

Au Mexique, les politiques d'achats gouvernementaux sont censées favoriser et promouvoir le recyclage. Les observateurs ne semblent toutefois pas convaincus que ces politiques seront suivies. Un dirigeant de ce secteur s'est plaint qu'au lieu de fournir de l'aide, plusieurs organismes gouvernementaux découragent en réalité le recyclage en imposant des règlements prévoyant de jeter au nom de l'hygiène.

Le recyclage dans le secteur privé a été freiné par le manque de prise de conscience des consommateurs. On signale aussi que les magasins recherchant la clientèle de revenu intermédiaire à supérieur ont été réticents à offrir des produits recyclés parce que leurs clients se plaignent des variations de couleur que ces produits ont parfois.

## **LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ**

Les entreprises canadiennes qui ont réussi au Mexique insistent pratiquement toujours sur la nécessité des contacts personnels. Les Mexicains aiment traiter leurs affaires avec des gens qu'ils connaissent et il est le plus souvent indispensable d'être implanté à long terme. Le partenariat est une façon efficace d'y parvenir. On peut pour cela passer par un agent, un distributeur, créer une coentreprise ou une autre forme d'alliance stratégique.

### **La distribution**

Les canaux de distribution tendent à suivre ceux qui sont utilisés par *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la Société pétrolière d'État, qui livre généralement à ses clients par voie

ferroviaire. Les producteurs privés sont le plus souvent situés à proximité des usines de *PEMEX* et ont tendance à utiliser le même système ferroviaire pour livrer leurs produits. C'est un domaine dans lequel on utilise rarement les camions. Les importations en provenance des États-Unis ou passant par leur territoire sont le plus souvent expédiées par rail jusqu'à Laredo ou par mer jusqu'à Veracruz.

On verra bientôt apparaître de nouveaux réseaux de distribution maintenant que *PEMEX* n'a plus le monopole de la distribution des produits pétrochimiques secondaires. Un grand nombre des personnes interrogées ont estimé qu'il s'agit là d'un élément très positif parce que *PEMEX* avait la réputation de ne pas avoir un service fiable.

### **Les foires commerciales**

Un grand nombre de sociétés canadiennes ont pris contact pour la première fois avec le marché mexicain en participant à des foires commerciales pour présenter leurs produits et établir des contacts avec des partenaires éventuels. Les foires commerciales annuelles qui présentent un intérêt pour les fabricants canadiens de plastiques sont *Mexiplast*, tenue à l'automne, et *Plastimagen*, au printemps. Le *Plastimagen* est prévu du 12 au 15 mars 1996.

## **OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE**

### **CANADA**

#### **Gouvernement canadien**

#### **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.

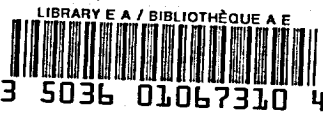
#### **InfoCentre**

Téléphone : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000  
Télécopieur : (613) 996-9709  
Fax Link : (613) 944-4500  
Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) : 1-800-628-1581 ou (613) 944-1581

La **Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada** peut fournir une aide précieuse aux Canadiens qui envisagent d'exporter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider les sociétés canadiennes à s'implanter au Mexique.

*Note : Pour téléphoner à Mexico, il faut composer 0-11-52-5 devant les numéros locaux. Pour rejoindre les autres villes du Mexique, consulter la liste des indicatifs internationaux au début de votre annuaire téléphonique afin d'y trouver l'indicatif régional voulu.*

**Section des affaires commerciales**  
Ambassade du Canada au Mexique  
Schiller No. 529  
Col. Polanco  
Apartado Postal 105-05  
11560 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 724-7900  
Télécopieur : 724-7982



**Consulat canadien**  
Hotel Fiesta Americana  
Local 30-A  
Aurelio Aceves No. 225  
Col. Vallarta Poniente  
44110 Guadalajara, Jalisco  
Mexique  
Téléphone : 15-8665  
Télécopieur : 15-8665

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

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 à exporter, à mener à bien 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.

Le **réseau mondial d'information sur les exportations** (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 à l'utilisateur des renseignements sur les capacités,

l'expérience et l'intérêt de plus de 23 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-5701, ou télécopiez au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078.

Les **institutions de financement internationales**, incluant la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement, fournissent des fonds au Mexique pour le financement de toutes sortes de projets. Le MAÉCI vient en aide aux exportateurs canadiens qui s'efforcent d'instaurer des relations commerciales multilatérales financées par les institutions de financement internationales.

Le **Service de renseignements commerciaux** fournit aux entreprises canadiennes des renseignements détaillés sur les marchés, par produits. Il aide les entreprises à tirer parti des possibilités locales, d'exportation, de transfert de technologie et de nouveaux investissements dans le domaine de la fabrication. Ce service est offert gratuitement par télécopieur, par courrier ou par téléphone. Pour obtenir de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 954-5031, ou télécopiez au (613) 954-2340.

#### **Agence canadienne de développement international (ACDI)**

L'**ACDI** est une source importante de financement éventuel des activités des entreprises canadiennes au Mexique grâce au fonds spécial — connu sous le nom d'INC — dont elle dispose dans le cadre du Programme de coopération industrielle. Ce fonds est destiné à inciter les entreprises canadiennes du secteur privé à œuvrer dans les pays en développement en finançant en partie l'instauration de relations d'affaires durables sous la forme, par

exemple, de coentreprises ou d'accords de licence. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (819) 997-7905/7906 ou télécopiez au (819) 953-5024.

#### **Société pour l'expansion des exportations (SEE)**

La **SEE** est un organisme financier sensible à sa clientèle, dont l'objectif est d'aider les entreprises canadiennes à se tailler une place sur les marchés mondiaux. Elle offre une vaste gamme de services de gestion du risque, y compris des assurances et du financement, aux entreprises canadiennes et à leurs clients de par le monde.

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé au Mexique et en Amérique latine. Les exportateurs peuvent composer le (613) 598-2860 pour obtenir de plus amples renseignements. Les petits exportateurs, dont les ventes à l'étranger ne dépassent pas un million de dollars CAN, peuvent s'adresser à l'équipe chargée des nouveaux exportateurs, au 1-800-850-9626. Les exportateurs du secteur des technologies de l'information peuvent s'adresser à l'équipe des technologies de l'information de la SEE, au (613) 598-6891. Pour des renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, téléphonez au (613) 598-2500 ou télécopiez au (613) 237-2690.

#### **Revenu Canada**

La direction générale des programmes douaniers de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA. Elle offre aussi ce service en espagnol à son Bureau d'aide ALÉNA — espagnol. Pour plus d'information, téléphonez au (613) 941-0965.



## **Organismes parrains**

### **Baker & McKenzie**

Avocats  
Place BCE  
181, rue Bay, bureau 2100  
Toronto (Ontario) M5J 2T3  
Téléphone : (416) 865-6910/6903  
Télécopieur : (416) 863-6275

### **Associations d'affaires et professionnelles**

#### **Conseil canadien pour les Amériques**

Bureaux de la direction  
145, rue Richmond ouest, 3<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ontario) M5H 2L2  
Téléphone : (416) 367-4313  
Télécopieur : (416) 367-5460

#### **Association des exportateurs canadiens**

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

#### **Association des manufacturiers canadiens**

75, boul. International, 4<sup>e</sup> 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**

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

### **Association canadienne de normalisation**

178, boul. Rexdale  
Rexdale (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

### **Ambassade du Mexique au Canada**

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

## **MEXIQUE**

### **Ministères du gouvernement mexicain**

#### **Secrétariat au commerce et au développement industriel**

*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*  
*Sub-Secretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior*  
Insurgentes Sur No. 1940 — P.H.  
Col. Florida  
01030 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 229-6560/6561  
229-6100  
Télécopieur : 229-6568

#### **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 : 729-9300  
Télécopieur : 729-9484

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

*Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (SEMARNAP)*  
Periférico Sur No. 4209  
Col. Jardines en la Montaña  
14210 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 628-0602/0605  
Télécopieur : 628-0643/0644

#### **Bureau du procureur fédéral pour la protection de l'environnement**

*Procuraduría Federal para la Protección del Ambiente (PROFEPA)*  
Insurgentes Sur No. 1480  
Col. Barrio Actipan  
03230 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 524-2124/5477  
Télécopieur : 534-7559

#### **Institut national d'écologie** *Instituto Nacional de Ecología (INECO)*

Río Elba No. 20, Piso 16  
Col. Cuauhtémoc  
06500 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 553-9647/9538  
Télécopieur : 286-6625

#### **Société pétrolière d'État** *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*

Av. Marina Nacional No. 329  
Col. Huasteca  
11311 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 725-2200, 250-2611  
Télécopieur : 625-4385



**Bureaux d'achat de Houston**  
*Petróleos Mexicanos (PEMEX)*  
3600 South Gessner, Suite 100  
Houston, TX 77065  
États-Unis  
Téléphone : (713) 978-6269  
Télécopieur : (713) 978-6298

**Société pétrolière d'État**  
*Petróleos Mexicanos (PEMEX),  
Exploración y Producción*  
Av. Marina Nacional No. 329  
Torre Ejecutiva, Piso 41  
Col. Huasteca  
11311 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 531-6200, 250-7723  
Télécopieur : 254-4635

**Société pétrolière d'État**  
*Petróleos Mexicanos (PEMEX),  
Refinación*  
Av. Marina Nacional No. 329  
Torre Ejecutiva, Piso 40  
Col. Huasteca  
11311 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 545-1463/9022  
Télécopieur : 254-2679

**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 : 254-3823/4567  
Télécopieur : 545-8091

**Compagnie pétrolière nationale**  
*Petróleos Mexicanos (PEMEX),  
Petroquímica*  
Av. Marina Nacional No. 329  
Torre Ejecutiva, Piso 35  
Col. Huasteca  
11311 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 250-8919, 554-0935  
Télécopieur : 254-2672

**Société pétrolière d'État**  
*Petróleos Mexicanos (PEMEX)  
Internacional*  
Av. Marina Nacional No. 329  
Torre Ejecutiva, Piso 20  
Col. Huasteca  
11311 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 227-0010  
Télécopieur : 227-0012

**Associations d'affaires et  
professionnelles**

**Association nationale de  
l'industrie du plastique**  
*Asociación Nacional de las  
Industrias del Plástico, A.C. (ANIPAC)*  
Av. Parque Chapultepec No. 66-301  
Col. El Parque  
53390 Naucalpan, Estado de México  
Mexique  
Téléphone : 576-5547  
Télécopieur : 576-5548

**Institut mexicain des plastiques  
industriels**

*Instituto Mexicano del Plástico  
Industrial, S.C. (IMPI)*  
Insurgentes Sur No. 954, Piso 1  
Col. del Valle  
03100 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 669-3325  
Télécopieur : 687-4960

**Confédération des chambres  
industrielles**

*Confederación de Cámaras  
Industriales (CONCAMIN)*  
Manuel María Contreras No. 133,  
Piso 1  
Col. Cuauhtémoc  
06597 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 592-0529, 566-7822  
Télécopieur : 535-6871

**Chambre nationale de l'industrie  
de la transformation**  
*Cámara Nacional de la Industria de  
Transformación (CANACINTRA)*  
Av. San Antonio No. 256  
Col. Ampliación Nápoles  
03849 México, D. F.  
Mexique  
Téléphone : 563-3400  
Télécopieur : 563-5381

**Association nationale des  
importateurs et exportateurs de la  
République mexicaine**

*Asociación Nacional de  
Importadores y Exportadores de la  
República Mexicana (ANIERM)*  
Monterrey No. 130  
Col. Roma  
06700 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 564-8618/9218  
Télécopieur : 584-5317

**Confédération mexicaine des  
chambres nationales de commerce**

*Confederación de Cámaras  
Nacionales de Comercio  
(CONCANACO)*  
Balderas No. 144, Piso 3  
Col. Centro  
06079 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 709-1559  
Télécopieur : 709-1152

**La Chambre de commerce du  
Canada au Mexique**

*Cámara de Comercio de Canadá en  
México*  
c/o Bombardier  
Paseo de la Reforma No. 369  
Mezzanine  
Col. Juárez  
06500 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 729-9903, 207-2400  
Télécopieur : 208-1592

**La Chambre nationale du  
commerce de Mexico**

*Cámara Nacional de Comercio de la  
Ciudad de México (CANACO)*  
Paseo de la Reforma No. 42  
Col. Juárez  
06030 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 592-2677/2665  
Télécopieur : 705-7412, 592-3571