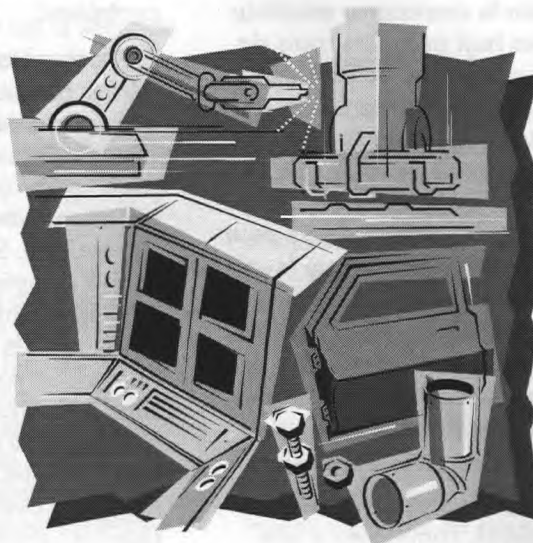


# Le secteur des machines-outils, des machines spéciales, des moules et des matrices



## LES POSSIBILITÉS

Le marché mexicain des machines-outils, des moules et des matrices et des machines spéciales pourrait être l'un des rares à échapper aux effets de la dévaluation du peso de décembre 1994.

- Les exportations du Mexique ont augmenté de plus d'un tiers en 1995.
- Pour tirer parti de cette augmentation, un grand nombre de fabricants mexicains seront contraints de se moderniser afin de respecter les normes internationales de qualité.
- On ne fabrique pratiquement pas de machines-outils à contrôle digital au Mexique.
- La pénurie de capitaux accentue l'intérêt pour l'équipement à contrôle digital usagé, remis à neuf et modernisé.

Indépendamment de la forte demande, les PME mexicaines de fabrication n'ont pas accès au marché des capitaux; il est essentiel d'offrir des formes de financement novatrices pour commercialiser ces produits.

## LA NOUVELLE RÉALITÉ DES FABRICANTS MEXICAINS

À compter de la fin des années 1980, le gouvernement mexicain a lancé une vaste série de réformes

économiques qui ont été accompagnées de nouvelles politiques en matière de libéralisation des échanges, de déréglementation et de privatisation. Au fur et à mesure de la restructuration industrielle, les fabricants mexicains se sont efforcés de moderniser leurs installations. De même, les grandes entreprises ont pris le contrôle des petites entreprises familiales afin de faire face à la nouvelle concurrence étrangère. Les importations d'équipement industriel automatisé ont doublé entre 1992 et 1993, même si la récession de l'époque a réduit la demande de machines-outils conventionnelles. Le processus de modernisation a continué tout au long de 1994.

Le gouvernement du président Ernesto Zedillo a pris le pouvoir le 1<sup>er</sup> décembre 1994 et, quelques semaines après, il a cessé de soutenir le peso mexicain surévalué. Le marché a réagi de façon beaucoup plus vigoureuse que le gouvernement ne l'avait prévu. En quelques jours, le peso a perdu pratiquement la moitié de sa valeur. Cela a déclenché une grave crise économique et il a fallu affecter 40 milliards de dollars US de prêts étrangers pour empêcher l'effondrement du système financier.

## 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 : le secteur des machines-outils, des machines spéciales, des moules et des matrices**. Ce document d'information sur le marché mexicain des machines-outils, des machines spéciales, des moules et des matrices 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. E73-91/13-1995-1F  
ISBN 0-662-80555-0

Also available in English.

PARRAINÉ PAR



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

La dévaluation du peso a eu un effet prévisible sur le commerce extérieur. Au cours des huit premiers mois de 1995, les exportations de produits non pétroliers ont augmenté de 34,2 pour 100. Les importations totales ont diminué de moins de huit pour cent, mais celles de biens d'équipement ont plongé de 32 pour 100. C'est ce qui explique que la balance commerciale du Mexique est passée d'un déficit de 12,1 milliards de dollars US au cours des huit premiers mois de 1994 à un surplus de 4,5 milliards de dollars US au cours de la même période en 1995.

Les fabricants mexicains sont, après ces événements, confrontés à une tout autre réalité. Le produit intérieur brut (PIB) devrait baisser de quatre pour cent ou plus en 1995 et cela a rogné la plupart des marchés des produits intérieurs. Les fabricants mexicains n'ont donc guère d'autre choix que d'exporter s'ils veulent survivre et prospérer.

## LE SECTEUR DE LA MACHINE-OUTIL

Les machines-outils servent aux fabricants à mettre en forme ou à fabriquer des pièces constituées de produits comme le métal, le plastique, le bois, la céramique et le caoutchouc. Par le passé, on utilisait pour cela des machines-outils conventionnelles comme les tours, les fraiseuses, les aléseuses et autres. Au cours de la dernière décennie, l'usinage a eu de plus en plus recours aux machines-outils contrôlées par ordinateur. Cela rend les processus de fabrication à la fois plus souples et plus cohérents. Les premiers équipements à contrôle digital faisaient appel à l'ordinateur pour produire un modèle électronique qui était transféré à la machine-outil au moyen d'un support intermédiaire, comme les bandes de papier perforé. Les machines-outils modernes sont complètement

intégrées aux ordinateurs qui les contrôlent.

Par contre, les machines-outils contrôlées par ordinateur sont moins développées au Mexique qu'au Canada. Cela s'explique en partie parce qu'il n'y a pas de production importante de ce type d'équipement au Mexique. Sur le marché mexicain, on fait la distinction entre le type d'équipement à commande numérique, soit les outils à commande numérique par ordinateur (CNO), et ceux à commande numérique directe (CND). Les appareils de la catégorie CNO comprennent des microprocesseurs intégrés qui sont capables d'exécuter des commandes contrôlées de l'extérieur. Ceux du type CND sont reliés aux ordinateurs extérieurs qui peuvent contrôler directement une machine ou un ensemble de machines. Dans ce dernier cas, on parle de contrôle numérique distribué. L'abréviation CN est largement utilisée pour faire référence à tous les équipements contrôlés par ordinateur.

Les systèmes de fabrication assistée par ordinateur comprennent des machines-outils à CN, des systèmes

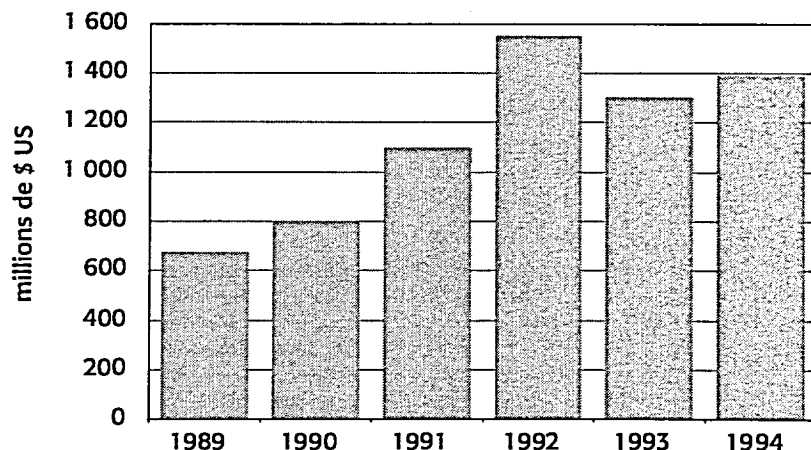
de dessin assisté par ordinateur relié (DAO) et des systèmes d'ingénierie assistée par ordinateur. On voit les robots industriels apparaître progressivement dans l'industrie mexicaine. L'utilisation de ces technologies n'est toutefois pas aussi avancée au Mexique qu'au Canada et aux États-Unis.

## LE RÔLE DES IMPORTATIONS

Les évaluations qui sont faites de la taille du marché de l'importation des machines-outils au Mexique, et des équipements connexes, varient beaucoup. Si les statistiques mexicaines sur les importations utilisent le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises, on ne s'entend pas sur une définition précise des produits concernant ce secteur d'activité. Certaines données ne concernent que l'outillage destiné au travail du métal alors que d'autres mettent l'accent sur l'équipement à contrôle numérique.

Les statistiques utilisées dans ce document donnent une vision très

**Machines-outils, moules, matrices et équipement connexe  
Importations mexicaines**



Source : Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Secrétariat au commerce et au développement industriel, 1995.

globale du secteur. Elles portent à la fois sur l'équipement servant au travail du métal et à la fabrication du plastique. On y retrouve des machines à contrôle numérique et des machines conventionnelles. S'y ajoutent également les outils, les moules et les matrices ainsi que les machines qui utilisent ces équipements. Avec cette définition, les importations atteignaient 1,4 milliard de dollars US en 1994.

Ce total peut être réparti de façon à peu près égale en trois grandes catégories : les machines-outils pour le travail du métal, les machines-outils destinées à d'autres matières premières que le métal et les outils, les moules et les matrices.

## LA CLIENTÈLE

De nombreux secteurs d'activité utilisent des machines-outils de pointe au Mexique et on peut citer en particulier les secteurs de l'automobile, des pièces, des appareils électroménagers, des outils et du plastique. Les grandes usines exploitées par les multinationales en sont les principales utilisatrices parce qu'elles sont en meilleure position que les petites entreprises pour investir en technologie importée. Par contre, un grand nombre de leurs décisions d'achat sont prises en dehors du Mexique. C'est pourquoi les grands fabricants mexicains, en particulier ceux qui exportent, offrent souvent les meilleurs débouchés aux fournisseurs canadiens.

Les PME constituent un vaste marché intouché qui prendra de l'expansion une fois que l'économie se sera stabilisée. Ces entreprises ont des besoins très réels de modernisation et sont la cible des programmes gouvernementaux voulant rationaliser l'industrie mexicaine. Toutefois, à court terme, le manque de financement empêchera nombre de ces entreprises d'investir dans des machines-outils à contrôle numérique.

## Le secteur de l'automobile

Le secteur automobile est la seconde plus importante source de devises étrangères pour le Mexique, après celui du pétrole. Les fabricants d'équipement d'origine représentent environ 20 pour 100 du marché des machines-outils importées au Mexique.

D'après des dirigeants des grands de l'automobile interrogés pour la rédaction de ce document, leur demande de machinerie à contrôle numérique n'a pas été sérieusement touchée par la dévaluation. Cela est vrai même si les ventes nationales ont diminué à cause des augmentations de prix dues à la dévaluation du peso en décembre 1994.

## Les pièces d'automobile

Le secteur des pièces d'automobile, composé d'environ 540 entreprises, détient 15 pour 100 des machines-outils à contrôle numérique du marché. Environ les deux tiers des usines de fabrication de pièces sont situées dans la région de Mexico. Les autres centres de production sont Monterrey, Querétaro, Puebla, Toluca et Guadalajara. Les principales entreprises fabricantes de pièces destinent leurs produits aux fabricants d'équipement d'origine, aux usines de *maquiladora* et à l'exportation. Le Mexique exporte directement environ 500 millions de dollars US de pièces d'automobile par année.

## Les outils à main

Black and Decker est la principale entreprise du secteur des outils à main. Elle exporte beaucoup et a donc tiré parti de la dévaluation. C'est pourquoi elle continue à importer des outils à contrôle numérique aux mêmes niveaux qu'avant la dévaluation et pourrait accroître ses importations à l'avenir. Un représentant de Black and Decker a déclaré que les exportations devraient, en

1996, augmenter de 40 à 70 pour 100 par rapport aux niveaux de 1994.

## Les chemins de fer

*Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la compagnie nationale de chemins de fer du Mexique, utilise un grand nombre de machines-outils dans ses activités d'entretien. Sept des centres d'entretien de l'entreprise sont en cours de privatisation. Le système ferroviaire du Mexique a connu peu de modernisation depuis sa construction à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. C'est pourquoi la privatisation du système nécessitera d'importants investissements en nouvel équipement et en installations. Les entreprises canadiennes pourraient espérer fournir des machines-outils aux entreprises achetant des concessions de *FNM*. La plupart de celles-ci devraient être des sociétés étrangères.

## Le secteur du travail du métal

Le secteur du travail du métal est composé d'environ 140 000 usines de fabrication et ateliers de travail du métal. On y retrouve des tailles et des niveaux de technologie très divers. Même si certaines entreprises utilisent des équipements de production de pointe à contrôle numérique, la plupart continuent à s'en remettre à des machines conventionnelles dépassées. L'équipement qu'on retrouve dans les petits ateliers a en général entre 15 et 20 ans. C'est ce qui explique les variations de qualité des produits et rend difficile de se conformer aux normes internationales strictes.

## Le secteur de l'acier

Le secteur mexicain de l'acier a connu des changements marqués au cours des dernières années. En 1982, le gouvernement mexicain a commencé à alléger son contrôle sur la production d'acier en privatisant plus de 50 installations de production d'acier, en en convertissant certaines à



d'autres utilisations et en fermant les moins efficaces.

### Le secteur de l'emballage et de l'embouteillage

Le secteur de l'emballage et de l'embouteillage est composé d'environ 350 sociétés. Cette industrie absorbe 45 pour 100 de la machinerie, des moules et des matrices pour la transformation du plastique. Le secteur de l'emballage est un des plus grands consommateurs d'équipement à contrôle numérique au sein de l'industrie. Toutefois, l'embouteillage des boissons gazeuses constitue une exception. Les représentants de *Grupo Femsá*, qui embouteille Coca-Cola, ont dit lors d'entrevues qu'on utilise très peu d'équipement à contrôle numérique lors de l'embouteillage.

### Le secteur de l'électroménager et des articles ménagers

Les fabricants d'appareils électroménagers et ménagers ont besoin de mettre en forme à la fois du métal et du plastique. Il y a environ 60 entreprises à fabriquer des produits de consommation électrique. On peut citer parmi les plus importantes : General Electric, Koblenz, Black and Decker, Philips, Braun, Motorola, Panasonic, BENDIX, *Crolls Mexicana*, Whirlpool, Hoover, Kenmore, IEM et *Sunbeam Mexicana*.

### Les autres secteurs consommateurs

Plusieurs autres secteurs ont également besoin de machines-outils et d'équipements connexes. On y retrouve le secteur des meubles en plastique, composé d'environ 90 entreprises, ceux de la fabrication de jouets et de produits de loisir avec 400 sociétés, et le secteur des appareils électriques et électroniques avec 120 entreprises.

### Les universités

Les centres de recherche universitaires ont joué un rôle dominant pour

mettre au point des applications de haute technologie dans le secteur mexicain de la transformation. Ils ont élaboré les premiers systèmes d'automatisation industrielle et aidé les entreprises de transformation à utiliser leurs produits. Ces centres sont à la fois des utilisateurs et des concepteurs de technologies de pointe. Les universités sont le plus souvent la meilleure voie pour l'intégration de systèmes parce qu'elles ont accès à une vaste gamme d'équipements et de logiciels ainsi qu'à du personnel compétent et formé. De la même façon, comme elles bénéficient de l'aide du gouvernement, elles peuvent être concurrentielles en termes de coûts.

## LA CONCURRENCE

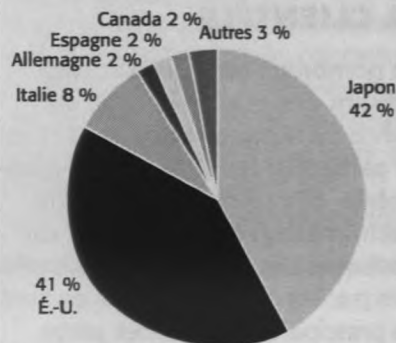
La concurrence pour la vente de machines-outils et de produits connexes vient essentiellement des fournisseurs étrangers. Les principaux concurrents sont les États-Unis, la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et le Japon. On a constaté lors d'entrevues avec des spécialistes du domaine que les produits canadiens sont pratiquement inconnus sur le marché mexicain.

De façon traditionnelle, les machines-outils importées ont été vendues par des distributeurs mexicains et plusieurs entreprises se sont spécialisées dans ce domaine. Toutefois, au cours des dernières années, les fabricants étrangers de machines-outils ont commencé à mettre en place des réseaux de représentants au Mexique afin de contourner les distributeurs locaux. Dans d'autres cas, les clients ont passé commande directement auprès des fournisseurs étrangers, en se servant de télécopieurs et des autres moyens de communication électronique disponibles depuis peu. Ces deux tendances ont provoqué une crise

chez les distributeurs mexicains et certains ont dû abandonner les affaires.

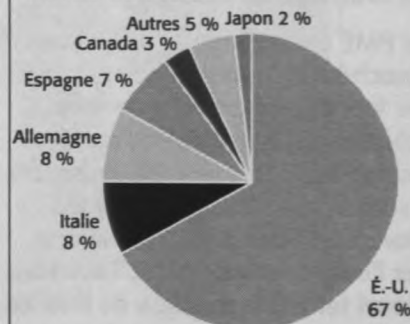
Les parts de marché varient grandement pour les équipements à contrôle numérique et les autres pour le travail du métal. En 1993, le Japon détenait 42 pour 100 du marché de l'équipement à contrôle numérique, mais seulement deux pour cent du marché des machines-outils conventionnelles. La part du Canada était très petite dans les deux catégories, mais surtout concentrée dans l'équipement sans contrôle numérique.

**Part des importations de machines-outils à contrôle numérique pour le travail du métal**



Source : United States Department of Commerce.

**Part des importations de machines-outils conventionnelles pour le travail du métal**



Source : United States Department of Commerce.

SEP 1998

## LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

Le marché des machines-outils, des moules et des matrices et de l'équipement connexe a été profondément touché par la dévaluation du peso à la fin décembre 1994. La crise économique a eu des effets divers. D'un côté, elle a accru la nécessité de moderniser parce que les transformateurs doivent améliorer leur capacité de production pour participer à l'expansion des marchés d'exportation. Par contre, cette crise a eu pour effet de presque doubler le prix des équipements importés et a fait grimper les taux d'intérêt à 80 pour 100 ou plus par année.

D'après des représentants de la *Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA)*, Chambre nationale de l'industrie de la transformation, la dévaluation pourrait amener de nouveaux investissements en outils à contrôle numérique dans les PME mexicaines. Cela pourrait s'expliquer par le fait que la réduction du marché intérieur rend indispensable pour ces entreprises d'accroître leurs exportations pour survivre. Comme les marchés étrangers sont beaucoup plus exigeants en ce qui concerne les normes de qualité, il faudra améliorer les méthodes de production pour satisfaire à ces exigences. Cela est particulièrement vrai dans le secteur des pièces d'automobile, qui fait face à une concurrence internationale féroce.

### Les débouchés pour les produits

D'après les participants du marché interrogés à l'occasion de la rédaction de ce document, la demande sur le marché mexicain est ferme pour les produits qui suivent :

- les fraiseuses équipées de dents pour perforer et couper;
- les machines à estamper et à mouler;

- les matrices;
- les tours;
- les outils à contrôle numérique servant à la production de pièces d'automobile, en particulier les pièces de moteur;
- les injecteurs à contrôle numérique pour le travail du métal et du plastique;
- les équipements de conception assistée par ordinateur (CAO) et de fabrication assistée par ordinateur (FAO) pour le secteur de la transformation;
- les machines-transferts multistations pour le secteur de la transformation;
- l'équipement à contrôle numérique usagé.

Dans le domaine du travail du métal, les fraiseuses, les machines à estamper et à mouler, ainsi que les tours, peuvent être à contrôle numérique ou non. Étant donné le faible niveau de technologie utilisé dans le secteur de la transformation et le besoin de se moderniser, la demande pour l'équipement à contrôle numérique est forte. De plus, le marché passe progressivement de machines de construction en unité à des machines-transferts multistations.

### L'équipement usagé

L'équipement usagé remis en état est en général vendu par contact direct entre acheteurs et vendeurs. Le journal *Industria* publie un grand nombre de petites annonces pour de l'équipement usagé ainsi que d'entreprises cherchant des produits précis. Il est courant pour les sociétés multinationales de transférer au Mexique l'équipement usagé de leurs installations dans d'autres pays. La pénurie de capital est l'élément déterminant de ce marché. L'équipement remis en état est en général mieux accepté si le vendeur assure le service après vente.

## Les services de conseils

Les services de conseils pour la conception assistée par ordinateur (CAO) et la fabrication assistée par ordinateur (FAO) connaissent une forte demande, en particulier en ce qui concerne les nouveaux programmes, l'aide technique et la formation. Un grand nombre d'entreprises mexicaines essaient maintenant de respecter les normes de qualité ISO 9000. Afin d'y parvenir, nombre d'entre elles se servent d'outils à contrôle numérique, ce qui explique qu'elles ont besoin de l'aide de spécialistes étrangers pour y parvenir. Les entreprises canadiennes disposent d'un avantage marqué dans le domaine des services professionnels. Les services sont différents des produits en ce sens que l'élément humain va au-delà du prix et des spécifications techniques.

## LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Quand on le compare à d'autres secteurs de l'économie mexicaine, le marché des machines-outils n'est pas fortement réglementé et il y a peu d'entraves à la participation étrangère. Le gouvernement s'efforce de conserver un registre de toute la machinerie et de tout l'équipement utilisé au Mexique. C'est pourquoi tous les utilisateurs doivent enregistrer la totalité de leur machinerie auprès de la *Delegación Federal del Trabajo*, Délégation fédérale du travail, qui a un bureau dans chaque État. Aucun enregistrement n'est exigé des fabricants, des distributeurs ou des vendeurs de machinerie.

Il y a 300 *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)* ou normes officielles qui s'appliquent aux produits industriels. Les importateurs de produits soumis à ces normes doivent les faire tester au Mexique et obtenir un certificat de conformité avant de les importer. La réglementation fait

l'objet de révisions constantes et les exportateurs devront vérifier les exigences qui les concernent auprès de l'importateur avant que les marchandises ne quittent le Canada. L'obligation de faire procéder aux essais au Mexique disparaît progressivement en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et, en règle générale, l'équipement qui respecte les normes canadiennes n'aura pas de difficulté au Mexique.

## LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Les sociétés canadiennes qui ont réussi au Mexique insistent pratiquement toujours sur la nécessité d'une présence à long terme dans ce pays. Les Mexicains aiment traiter les affaires avec des personnes qu'ils connaissent et il est essentiel de faire la preuve de son engagement envers ce marché. Cela est particulièrement vrai pour les produits qui ne sont pas bien connus au Mexique.

De façon traditionnelle, la méthode la plus courante pour avoir une présence locale au Mexique est de conclure une entente avec un distributeur ou un agent. En règle générale, ces entreprises sont à la fois importatrices et distributrices et représentent plusieurs sociétés. Les distributeurs placent des commandes par catalogue et ne conservent pas d'importants stocks d'outils ou de pièces détachées. Ils ont donc souvent davantage de difficulté à assurer le service dont les clients ont besoin. Un autre problème est que la machinerie usagée est très rarement vendue par des distributeurs.

### Le financement

Jusqu'à récemment, pratiquement toutes les ventes de machines-outils à façon importées étaient faites au comptant. L'augmentation de la concurrence a obligé les importateurs à offrir des conditions de financement

plus souples. Les fabricants d'Allemagne et du Japon ont été en mesure d'accroître leur part du marché aux dépens des fabricants américains en offrant des solutions financières plus attrayantes. Pratiquement toutes les ventes de machines-outils s'accompagnent maintenant de conditions de financement par le fabricant afin d'éviter les coûts élevés de capital au Mexique.

### Les foires commerciales

Comme dans d'autres secteurs, les foires commerciales sont une façon courante de présenter de l'équipement et de rencontrer des clients et des partenaires éventuels. De façon traditionnelle, les machines-outils et l'équipement connexe sont présentés à des foires commerciales en mettant l'accent sur des secteurs particuliers. En règle générale, les fabricants de machines-outils sont présents aux foires commerciales suivantes :

- *Electric México*. La première conférence et exposition annuelle de l'industrie de l'électronique au Mexique a été organisée en septembre 1995 au Centre commercial mondial à Mexico.
- *Exposición Nacional Ferretera*. La septième exposition annuelle nationale de quincaillerie a été organisée à Guadalajara en septembre 1995.
- *Expo Cihac*. L'exposition annuelle du secteur de la construction et du logement a été organisée au Centre de commerce mondial à Mexico en octobre 1995.
- *Plastics USA*. Cette foire commerciale annuelle sur le plastique, organisée à Chicago, est parrainée par la Society of the Plastic Industry et est fréquentée par un grand nombre de fabricants mexicains de plastique. La foire de 1995 a eu lieu en septembre.

- *Maquinamex y Metalmex*. Une exposition internationale de machines-outils a été organisée en 1995 au Centre de commerce mondial de Mexico. L'organisateur était l'*Asociación Mexicana de Distribuidores de Maquinaria (AMDIMA)*, Association mexicaine de distribution de machinerie.

La meilleure source d'information sur les foires commerciales à venir est le journal *Industria*.

## CONTACTS IMPORTANTS

### 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 : 616-6215  
Télécopieur : 615-8665

#### **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.

#### **Ministère de l'Industrie**

##### **Secteur de l'automobile**

Bureau régional du ministère de l'Industrie  
1, rue Front ouest, 4<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ontario) M5J 1A4  
Téléphone : (416) 973-5167  
Télécopieur : (416) 973-5131

##### **L'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.

##### **La 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



3 5036 01067355 9

(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 CA, 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**

##### **Canadian Tooling and Machining Association**

140, prom. McGovern, unité 3  
Cambridge (Ontario) N3H 4R7  
Téléphone : (519) 653-7265  
Télécopieur : (519) 653-6764

##### **Canadian Association of Mold Makers**

424, rue Tecumseh est  
Windsor (Ontario) N8X 2R6  
Téléphone : (519) 255-7863  
Télécopieur : (519) 255-9446

##### **Institut canadien du plastique**

5925, rue Airport, bureau 515  
Mississauga (Ontario) L4V 1W1  
Téléphone : (905) 612-9997  
Télécopieur : (905) 612-8664

##### **Institut de la société des plastiques**

5925, rue Airport, bureau 500  
Mississauga (Ontario) L4V 1W1  
Téléphone : (905) 678-7748  
Télécopieur : (905) 678-0774

##### **Association des industries aérospatiales du Canada**

60, rue Queen, bureau 1200  
Ottawa (Ontario) K1P 5Y7  
Téléphone : (613) 232-4297  
Télécopieur : (613) 232-1142

##### **Association des manufacturiers de machines et d'équipement du Canada**

116, rue Albert, bureau 701  
Ottawa (Ontario) K1P 5G3  
Téléphone : (613) 232-7213  
Télécopieur : (613) 232-7381

##### **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

##### **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**

##### **Gouvernement du Mexique**

##### **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 : 229-6560/6561/6100  
Télécopieur : 229-6568



**Société nationale des chemins de fer mexicains**

*Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*

Av. Jesús García No. 140, Piso 13  
Ala «A»  
Col. Buenavista  
06358 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 547-3556/7920  
Télécopieur : 547-0959

**Compagnie 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 des achats à Houston**  
*Petróleos Mexicanos (PEMEX)*

3600 South Gessner, Suite 100  
Houston, TX 77065  
États-Unis  
Téléphone : (713) 978-6269  
Télécopieur : (713) 978-6298

**Associations d'affaires et professionnelles au Mexique**

**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  
03199 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 543-4443 à 4447  
Télécopieur : 687-0517

**Institut mexicain du plastique industriel**

*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

**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

**Association nationale de l'industrie de la programmation informatique**

*Asociación Nacional de la Industria de Programas para Computadoras (ANIPCO)*

Insurgentes Sur No. 1677-304  
Col. Guadalupe Inn  
01020 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 663-3510/662-3632  
Télécopieur : 662-5880

**Association des représentants, importateurs et distributeurs de pièces et accessoires d'automobile**

*Asociación de Representantes, Importadores y Distribuidores de Refacciones y Accesorios para Automóviles, A.C. (ARIDRA)*

Morelia No. 38-305  
Col. Roma  
06700 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 514-3721, 525-2820  
Télécopieur : 207-6476

**Industrie nationale des pièces d'automobile**

*Industria Nacional de Autopartes, A.C. (INA)*

Amatlán No. 19  
Col. Condesa  
06140 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 553-2224/0921  
Télécopieur : 286-4101

**Association des ateliers de réparation automobile**

*Asociación Nacional de Talleres Automotrices, A.C.*

Fernando Rosas No. 745  
Col. Barrio de San Miguelito  
78330 San Luis Potosí, San Luis Potosí  
Mexique  
Téléphone : 12-4766  
Télécopieur : 12-5706

**Association mexicaine des distributeurs de machinerie**

*Asociación Mexicana de Distribuidores de Maquinaria (AMDIMA)*

Tenayuca No. 107  
Col. Vertiz Narvarte  
03600 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 604-8654/8753  
Télécopieur : 605-2877

**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

**La Chambre de commerce du Canada à Mexico**

*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 de 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

DOCS

CA1 EA612 96T55s FRE

Le secteur des machines-outils, des  
machines spéciales, des moules et  
des matrices

54074784