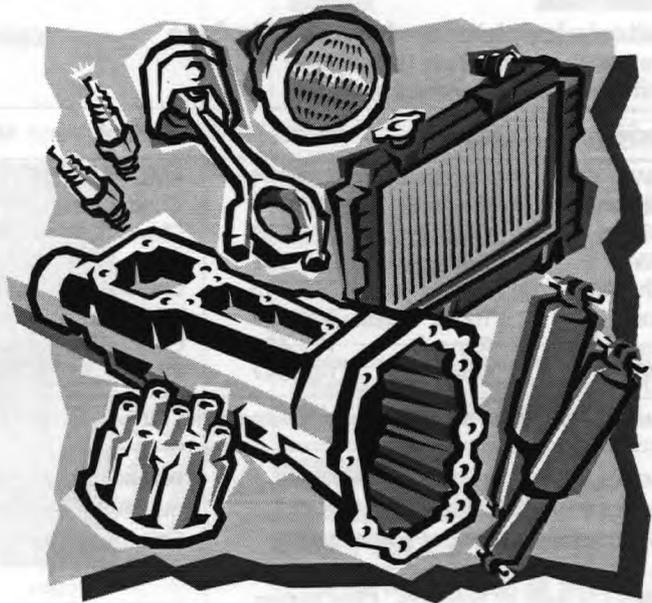


doc
CA1
EA612
94A71
FRE

SOMMAIRE DES OPPORTUNITÉS DU MARCHÉ

Le secteur mexicain des pièces d'automobiles



FAITS SAILLANTS

Le secteur mexicain des pièces d'automobiles offre d'importantes possibilités aux sociétés canadiennes. Cela tient aux éléments suivants :

- le nombre de personnes possédant un véhicule augmente rapidement au Mexique;
- l'âge moyen des véhicules est de 12 ans; la demande de pièces de remplacement et d'accessoires est donc forte;
- la diminution des tarifs douaniers à l'entrée au Mexique améliorera la situation concurrentielle des pièces de rechange canadiennes;
- les entreprises mexicaines de ce secteur seront contraintes d'accroître leur capacité concurrentielle, ce qui fera apparaître de nouvelles possibilités de coentreprises pour les producteurs canadiens de pièces;
- le système mexicain de distribution des pièces de rechange manque d'efficacité et tirerait profit de l'apport de partenaires à des coentreprises;
- les ventes de pièces dans les chaînes de magasins de détail et de magasins franchisés commencent à augmenter; et
- la nouvelle réglementation sur l'environnement pousse à la hausse la demande d'équipement de diagnostic, d'entretien et de réparation pour véhicules.

LES POSSIBILITÉS

Le secteur nord-américain de l'automobile est déjà largement intégré grâce à l'Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile, appelé Pacte de l'automobile, et à l'accès que les producteurs mexicains ont obtenu dans le cadre de cet accord. Avec l'entrée en vigueur d'Accord de

libre-échange nord américain (ALÉNA), ce secteur continuera à opérer dans un cadre de commerce réglementé.

Si le Pacte de l'automobile ne concerne pas les pièces, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ) a, lui, pratiquement éliminé les entraves au commerce dans ce domaine entre les deux pays. L'ALÉNA étend, pour l'essentiel, les dispositions de l'ALÉ au marché mexicain. Cela fera apparaître d'énormes possibilités pour les fabricants canadiens de pièces d'automobiles, en particulier pour les sociétés appartenant à des intérêts canadiens qui seront libres de vendre et d'investir au Mexique.

Au fur et à mesure de l'entrée en vigueur des dispositions de l'ALÉNA, les exigences mexicaines de contenu national seront progressivement éliminées. Les entreprises mexicaines de ce secteur seront alors de plus en plus exposées à la concurrence internationale. Elles chercheront alors à créer des coentreprises avec des sociétés canadiennes et américaines en mesure de les amener au même niveau technologique.

LE PARC AUTOMOBILE MEXICAIN

La flotte mexicaine de véhicules, ou *parc*, est très différente de celle du Canada et cela

SOMMAIRE SECTORIEL

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a réalisé une vaste étude intitulée **Canada-Mexique : profil sectoriel, les possibilités du secteur mexicain des pièces d'automobiles** (voir table des matières ci-dessous) ainsi que ce résumé sur ce secteur. Ce sommaire est produit et publié par Prospectus Inc. dans le cadre du Programme Accès Amérique du Nord, ainsi que d'autres profils et résumés sectoriels sur les possibilités d'affaires au Mexique. On peut se le procurer auprès de :

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou
(613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500

© Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 1994

No de catalogue E73-9/5-1994-1F
ISBN 0-662-99922-3

TABLE DES MATIÈRES

LE SECTEUR DES PIÈCES D'AUTOMOBILES AU MEXIQUE
LES CONSTRUCTEURS ET LES ÉQUIPEMENTIERS
LE MARCHÉ DES PIÈCES DE RECHANGE POUR VÉHICULES
LA DISTRIBUTION DES PIÈCES AUTOMOBILES
LE CADRE RÉGLEMENTAIRE
LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ
OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

a des conséquences importantes sur les ventes de pièces de rechange. D'après les dossiers officiels d'enregistrement des



Voitures les plus populaires au Mexique

Années de modèles de 1971 à 1992
unités vendues (dollars US)

Société	Modèle	Ventes	Société	Modèle	Ventes
VW	Coccinelle	979 454	AMC	American	142 467
Nissan	Tsuru	552 774	Chrysler	Volare	134 704
Nissan	Datsun	371 264	Chrysler	Shadow	132 706
VW	Caribe	301 351	Ford	Fairmont	124 664
Chrysler	Dart	219 455	Chrysler	Dart K	113 048
Ford	Topaz	203 674	VW	Jetta	111 367
Renault	Renault	173 491	Chrysler	Spirit	104 688
VW	Golf	148 547	VW	Atlantic	102 292

Source : Association des industries de l'automobile du Canada, (AIA Canada).

véhicules, il y avait environ 10 millions de véhicules sur les routes au Mexique en 1990. D'autres évaluations sont beaucoup plus conservatrices avec une moyenne de un véhicule pour 15 habitants. L'âge moyen d'un véhicule mexicain se situe entre 10 et 12 ans comparé à 7 ans au Canada et 8 ans aux États-Unis.

Tout ceci a deux conséquences positives pour les fournisseurs de pièces de rechange. Tout d'abord, l'automobile constitue davantage un luxe au Mexique que dans le reste de l'Amérique du Nord. La voiture familiale est un actif de prix et on s'efforce de bien l'entretenir. En second lieu, comme les véhicules ont en moyenne cinq ans de plus qu'au Canada, ils ont besoin de plus d'entretien et consomment davantage d'accessoires. La vérification rigoureuse des gaz d'échappement contribue aussi à faire grimper les dépenses d'entretien.

On évalue les dépenses moyennes d'entretien par année d'un véhicule entre 1 200 \$ et 1 500 \$ US. Le faible coût de la main-d'œuvre au Mexique revient à dire qu'une part importante de ces déboursés annuels est consacrée aux pièces de rechange et aux accessoires.

D'autres caractéristiques du *parc* mexicain de véhicules peuvent, par contre, ne pas favoriser les fournisseurs canadiens. La combinaison de modèles est très différente de celle qu'on retrouve au Canada. C'est ainsi que les voitures les plus populaires sont la Coccinelle de Volkswagen et la Tsuru de Nissan, qui, à elles deux, ont accaparé 40 pour 100 du marché des voitures neuves en 1992. Dans le même ordre d'idée, le

nombre de bricoleurs entretenant eux-mêmes leurs voitures, qui est important au Canada, est très faible au Mexique.

LE SECTEUR DES PIÈCES D'AUTOMOBILES AU MEXIQUE

Le secteur mexicain des pièces d'automobiles a été créé grâce à toute une série de politiques industrielles apparues à compter du décret présidentiel sur l'automobile de 1962. D'autres décrets parus par la suite, en 1973, 1977, 1983 et 1989 ont permis d'accroître en même temps les exportations de véhicules et de pièces tout en assurant une importante valeur ajoutée mexicaine. L'industrie locale des pièces, composée maintenant d'environ 540 entreprises concentrées dans les grandes régions urbaines, s'est nourrie de cette demande.

Les sociétés qui fabriquent des pièces alimentent à la fois les fabricants multinationaux de véhicules et les entreprises situées dans les *maquiladoras* qui exportent des pièces. Environ un tiers de la production mexicaine de pièces est destinée au marché des pièces de rechange. Les usines de pièces appartenant à des intérêts mexicains ne disposent pas le plus souvent de la technologie et des installations pour répondre aux normes de qualité exigées sur les marchés d'exportation. Les mesures protectionnistes leur ont permis de survivre, mais les assembleurs ont souvent éprouvé des difficultés à respecter les exigences de contenu mexicain.

Les efforts entrepris pour venir à bout de ces problèmes ont fait augmenter le nombre d'alliances technologiques avec des sociétés étrangères. Ce type d'entreprise deviendra de plus en plus avantageux pour les fournisseurs des constructeurs. Comme ces constructeurs dominent le marché des pièces de rechange grâce à leurs réseaux de concessionnaires, leurs fournisseurs bénéficient également d'un avantage naturel sur ce marché. Des sociétés canadiennes, dont Magna, Woodbridge, ABC Plastics et SKD, ont participé récemment à des alliances stratégiques avec des sociétés mexicaines. On estime que les entreprises canadiennes ont acquis une excellente réputation, dans les domaines des véhicules propres et des carburants de remplacement, qui devrait faire apparaître de nouvelles possibilités pour elles.

LE COMMERCE EXTÉRIEUR

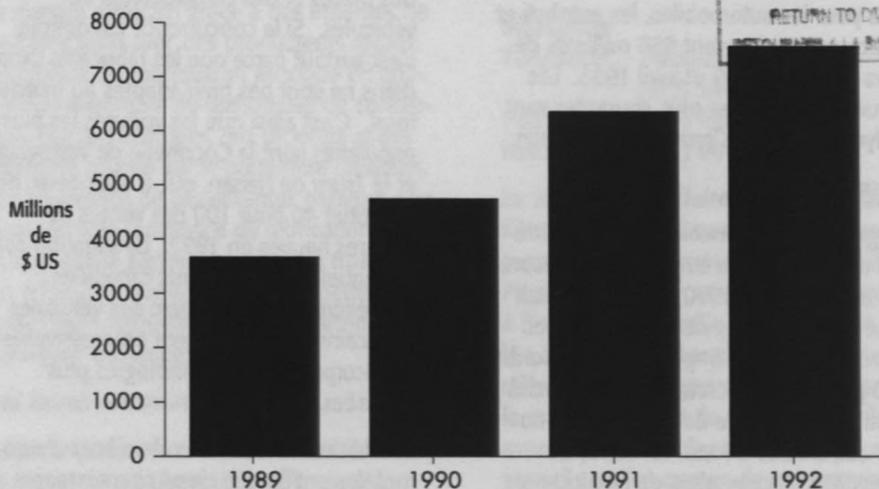
En 1983, le gouvernement promulguait le décret sur la rationalisation de l'industrie automobile qui avait pour objectif d'orienter celle-ci vers l'exportation. Trois années plus tard, un autre décret libérait davantage les règles du commerce avec l'étranger. Pour la première fois, les constructeurs répondant à des normes étaient autorisés à importer des véhicules.

Cette libéralisation a fait énormément augmenter les importations de pièces au cours des années qui ont suivi, jusqu'au point où les importations accaparent maintenant les deux tiers du marché. Les graphiques ci-contre comprennent les données les importateurs du secteur des *maquiladoras*. La grande majorité des importations, environ 86,5 pour 100, est destinée aux constructeurs de véhicules. Le marché des pièces de rechange représente 13,5 pour 100 des importations. Ce segment de l'industrie a augmenté rapidement en passant de 640 millions de dollars US en 1989 à 1 milliard de dollars US en 1992. La *Banco de México*, banque centrale du Mexique, qui a fourni cette décomposition entre produits, utilise une définition relativement étroite du secteur d'activité et d'autres évaluations des importations de pièces de rechange donnent des chiffres plus importants.



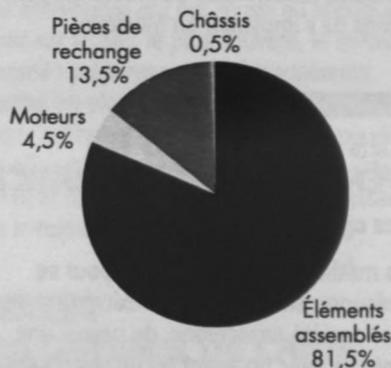
Importations de pièces d'automobiles au Mexique, 1989-1992

pourcentage de la consommation intérieure



Source : Industria Nacional de Autopartes (INA), Industrie nationale des pièces d'automobiles

Importations au Mexique par catégories, 1992



Source : Banco de México, Banque centrale du Mexique.

Le Mexique est maintenant le troisième fournisseur de pièces d'automobiles aux États-Unis, surtout grâce aux exportations de moteurs et d'autres composantes provenant des usines situées dans les *maquiladoras*. En 1990, les exportations de sociétés mexicaines fabriquant des pièces ont été de 500 millions de dollars, mais elles ont souvent eu des difficultés à respecter les normes internationales de qualité.

LA TAILLE ET LA COMPOSITION DU MARCHÉ

Les évaluations de l'AIA Canada laissent entendre que le marché mexicain des pièces de rechange, au prix du détail, était d'environ 12 milliards de dollars US en 1992, avec un taux de croissance de 12 pour 100 par année. On prévoit qu'il dépassera les 34 milliards de dollars US d'ici la fin du siècle. Cela représente des possibilités énormes, surtout quand on les compare au marché canadien de l'automobile qui est saturé.

La totalité de ces dépenses ne va pas aux pièces, mais celles-ci représentent une part plus importante de ces dépenses qu'aux États-Unis et au Canada. Les coûts de la main-d'œuvre sont relativement faibles et les coûts des pièces de rechange relativement élevés à cause des tarifs douaniers qui sont imposés et d'un système de distribution inefficace. En outre, le parc mexicain de véhicules génère davantage de ventes d'accessoires, les véhicules étant plus âgés.

Dépenses par catégorie sur le marché secondaire, 1992

Pourcentage du total

	Mexique	É.-U.	Canada
Main-d'œuvre	25	50	40
Pièces de rechange	48	29	38
Huile pour moteur et produits chimiques	5	4	4
Pneus	14	10	12
Accessoires	8	7	6

Source : DesRosiers Automotive Consultants et la Automotive Parts and Accessories Association, (APAA), Washington, DC, USA.

LA DISTRIBUTION DES PIÈCES

Le marché des fabricants de pièces d'origine est constitué de cinq constructeurs : les trois grands américains, plus Nissan et Volkswagen. Six autres entreprises fabriquent des camions ou des autobus. Le U.S. Office of Technology Assessment prévoit que la valeur des ventes de pièces à ces entreprises, en 1995, sera de 8,7 milliards de dollars US.

Le marché des pièces est à peu près réparti également entre les ventes directes aux détaillants de pièces d'origine, les ventes des grossistes aux établissements de service et les ventes au détail. Avec leurs achats auprès des grossistes, les vendeurs de pièces d'origine représentent environ la moitié du marché des pièces de rechange.

Les ventes au détail sont relativement importantes parce que ce sont souvent des mécaniciens indépendants, travaillant chez eux ou dans la rue, qui entretiennent les voitures plus âgées. Leurs pièces viennent des détaillants du quartier ou, encore, ce sont les clients qui les fournissent.

Les magasins de pneus et les centres de service automobile des chaînes de détail commencent à prendre des parts de marché importantes, surtout en ce qui concerne les pneus, les vidanges d'huile, le remplacement des amortisseurs, des silencieux, la réparation des freins et des autres éléments du dessous des voitures.



Au Mexique, la distribution des pièces d'automobiles n'est pas concentrée comme dans le reste de l'Amérique du Nord. On compte peut être 50 gros distributeurs auxquels il faut ajouter 500 grossistes. Il n'y a que cinq gros distributeurs à avoir des entrepôts importants, qui sont cependant petits en regard de ceux qui existent au Canada. On y trouve essentiellement des pièces de marques renommées et on y tient parfois jusqu'à 20 000 articles différents en stock.

LES POSSIBILITÉS

Les entrevues réalisées par l'Association des industries de l'automobile du Canada (AIA Canada) ont permis de cerner un certain nombre de débouchés éventuels qui devraient bien convenir à des producteurs canadiens. Ce sont les pièces reconstruites, les filtres et les batteries, les pneus, les accessoires ainsi que l'équipement et les outils pour garages.

Pièces remises à neuf

Aucun fournisseur de pièces remises à neuf ne s'est implanté au Mexique et c'est là un créneau éventuel pour les sociétés canadiennes ayant de l'expérience dans ce domaine. Les pièces entrant dans cette catégorie peuvent être des éléments d'alternateurs, de démarreurs, de carburateurs, de pompes à eau, d'embrayages et de freins. Des coentreprises avec des sociétés locales qui peuvent fournir les pièces à remettre à neuf seraient probablement la meilleure solution pour s'attaquer à ce marché.

Filtres et batteries

Le marché des filtres et des batteries est dominé par les fabricants mexicains. Une seule entreprise fabrique les trois marques de batteries mexicaines. Il y a deux fabricants de filtres, Continental et Groeling. La production locale a été protégée par les barrières commerciales qui seront retirées avec l'entrée en vigueur de l'ALÉNA et cela fera apparaître des possibilités pour les fabricants canadiens.

Pneus

Il y a, au Mexique, six fabricants de pneus exploitant 11 usines. Quatre de ces sociétés appartiennent à des intérêts étrangers. Les usines sont vieilles et inefficaces et fer-

meront probablement au fur et à mesure de l'élimination des barrières commerciales. Les pneus constituent déjà une des plus importantes catégories de pièces importées. D'après l'INA, les importations cumulées de pneus pour les automobiles, les autobus et les tracteurs atteignaient 550 milliards de dollars US entre 1989 et avril 1993. Les marques de pneus les plus courantes sont Goodyear, Uniroyal, Coronada et Michelin.

Accessoires

Le segment des accessoires prend rapidement de l'importance sur le marché secondaire mexicain. En 1990, ce marché était évalué à 422 millions de dollars US avec une pénétration des importations de l'ordre de 20 pour 100. La croissance du marché devrait être de l'ordre de 12 pour 100 au cours des années à venir. En 1990, les exportations d'accessoires du Mexique ont atteint environ 36,8 millions de dollars, soit près de 10 pour 100 de la production locale.

Équipement et outils pour garages

Les ventes d'automobiles ont augmenté et les services d'entretien subissent des pressions pour améliorer leur efficacité. Aussi, la demande d'équipement de garage est forte et augmente. Les politiques commerciales libéralisées ont adouci les restrictions à l'importation sur ces équipements. En 1989, on a commencé à appliquer, à Mexico, un programme obligatoire de contrôles environnementaux et les véhicules sont maintenant soumis à deux vérifications par année. Cela a fait gonfler brutalement la demande d'analyseurs de gaz et d'autres équipements de diagnostic. L'augmentation de la consommation d'équipement de réparation et d'entretien est de 12 pour 100 par année depuis 1989, et on s'attend à ce que cette croissance soit de 8 pour 100 par année jusqu'à 1995.

La quasi-totalité de l'équipement utilisé dans les garages mexicains pour le diagnostic provient des États-Unis. Les sociétés dominantes sont Bear, Hunter, FMC et Sun. Les importations dans ce domaine devraient baisser aux deux tiers de leur niveau actuel quand la capacité locale de production augmentera. Le marché des outils mécaniques est sous-développé et pourrait constituer un créneau intéressant pour les petites sociétés canadiennes spécialisées dans ce domaine.

La concurrence

La concurrence à laquelle font face les exportateurs canadiens de pièces de rechange vient surtout du secteur mexicain des pièces et des constructeurs de véhicules. Si la concurrence est difficile, c'est surtout parce que les fabricants canadiens ne sont pas bien adaptés au marché local. C'est ainsi que les voitures les plus populaires sont la Coccinelle de Volkswagen et la Tsuru de Nissan, qui, à elles deux, ont constitué 40 pour 100 des ventes de voitures neuves en 1992. La situation concurrentielle des fabricants canadiens s'améliorera quand le parc des véhicules mexicains se modernisera progressivement en incorporant des technologies plus poussées.

Les fabricants mexicains de pièces d'automobiles ont survécu jusqu'à maintenant grâce à des mesures protectionnistes. Pour rester concurrentiels une fois ces mesures supprimées, ils devront conclure des alliances technologiques ou mettre en place d'autres types de coentreprises avec des sociétés étrangères. Cela fera apparaître de très importantes possibilités pour les sociétés canadiennes de pièces qui sont libres de s'implanter au Mexique.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Les agents et les distributeurs

La méthode la plus courante pour se présenter sur le marché mexicain est, pour une société canadienne, de passer une entente avec un agent ou un distributeur. Un agent agit au nom de la société canadienne et a le pouvoir de passer des ententes qui lient celle-ci. Par contre, un distributeur agit pour son propre compte. Il ne peut pas engager un fournisseur canadien, mais il aura une grande marge de manœuvre sur la façon dont les produits seront revendus. De façon traditionnelle, le distributeur devient le propriétaire des biens, mais il arrive également qu'il s'en occupe en consignation. Les contrats peuvent également comprendre des dispositions pour le service à la clientèle et le respect des garanties mais, à la différence des contrats d'agence, le distributeur n'est pas tenu à l'obligation générale



d'agir dans le meilleur intérêt du fournisseur canadien.

La fabrication conjointe

Certaines sociétés canadiennes arrivent sur le marché mexicain grâce à des ententes de co-fabrication avec des producteurs locaux. Le produit est fabriqué au Mexique en utilisant un ensemble de techniques de conception, des technologies, des produits et des éléments fournis par le partenaire canadien. Les conditions de ces ententes peuvent aller d'une simple redevance de fabrication, auquel cas le partenaire mexicain travaille en échange d'honoraires, à des coentreprises dans lesquelles les deux partenaires partagent les risques.

Les foires commerciales

La participation aux foires commerciales au Mexique est une façon très efficace pour établir des contacts. Les meilleures foires commerciales sont celles qui sont parrainées par des associations commerciales locales ou par les organismes industriels canadiens ou américains. L'ambassade du Canada à Mexico et le bureau commercial à Monterrey peuvent apporter de l'aide.

Les entreprises qui ont réussi au Mexique donnent toutes, le plus souvent, le même conseil : préparez-vous soigneusement, mettez en place des partenariats locaux et soyez prêts à adopter les usages mexicains en affaires. Ceux qui y consacreront vraiment le temps et les ressources nécessaires ne le regretteront pas.

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

Ministères et services du gouvernement canadien au Canada

Ministère des Affaires étrangères et Commerce international (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, 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

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada à Mexico assure la promotion du commerce avec le Mexique. Plusieurs délégués commerciaux travaillent à l'Ambassade et celle-ci a un bureau satellite à Monterrey. Les délégués commerciaux offrent toute une gamme de services, dont la mise en contact de sociétés canadiennes avec d'éventuels clients au Mexique et des conseils sur les canaux de commercialisation; ils viennent en aide aux entreprises qui souhaitent participer à des foires commerciales, les aident à trouver des entreprises mexicaines qui pourraient leur servir d'agent, compilent des renseignements de crédit et d'affaires sur d'éventuels clients étrangers.

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

Centre d'affaires canadien

Centro Canadiense de Negocios
Av. Ejército Nacional 926
Col. Polanco
11540 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 580-1176
Télécopieur : 580-4494

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 à travers le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Partageant les locaux régionaux d'Industrie Canada (IC), les centres relèvent du MAÉCI. 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 constatent à l'étranger aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit à l'utilisateur des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 30 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-5701.

Le Service d'information commerciale 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. Ces sociétés canadiennes utilisent ces renseignements pour prendre leurs décisions de fabrication, de développement de produits, de commercialisation et d'élargissement des marchés. Les renseignements fournis portent sur les valeurs, le volume et les prix unitaires des importations, les caractéristiques des importations (par exemple



matériaux, catégories, gamme de prix, etc), les noms des importateurs, les principaux pays d'exportation, l'identification des exportateurs étrangers au Canada, la production canadienne, les exportations canadiennes et les importations américaines. Les deux tiers des clients de ce service sont de petites entreprises. Pour obtenir de plus amples informations, on s'adressera à Industrie Canada, au numéro (613) 954-4970.

L'Agence canadienne de développement international (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 encourager l'activité des entreprises canadiennes du secteur privé dans les pays en développement en finançant partiellement l'instauration de relations d'affaires durables sous la forme, par exemple, de coentreprises ou d'accords de licences. INC contribue donc au développement des liens avec le secteur privé mexicain en aidant les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires mexicains, comme avec ceux d'autres pays. Toute une série de mécanismes d'INC 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.

Direction de la coopération industrielle
 Agence canadienne de développement international

200, promenade du Portage
 Hull (Québec) K1A 0G4
 Téléphone : (819) 997-7905/7906
 Télécopieur : (819) 953-5024

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est un organisme unique en son genre qui aide les entreprises canadiennes à faire concurrence à l'échelle internationale. Elle facilite les exportations et les investissements à l'étranger en offrant des services de gestion du risque, y compris des assurances et du financement, aux entreprises canadiennes et à leurs clients de par le monde.

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 termes;
- 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 termes des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

Ottawa (Administration centrale)
 151, rue O'Connor
 Ottawa (Ontario) K1A 1K3
 Téléphone : (613) 598-2500
 Télécopieur : (613) 237-2690

Les institutions financières internationales, dont la Banque Mondiale et la Banque interaméricaine de développement, financent au Mexique toute une gamme de projets spécifiques. Elles peuvent fournir des détails sur les projets à venir et indiquer quels organismes mexicains seront chargés de leur exécution.

L'Ambassade du Mexique, le délégué commercial mexicain au Canada 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.

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

La Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Commission mexicaine du commerce extérieur, offre des services de crédit, de garanties d'exportation et des conseils à ceux qui veulent faire des affaires au Mexique.

Banques mexicaines ayant des bureaux au Canada

Banco Nacional de México (Banamex), *Banco de Comercio (Bancomer)* et *Banca Serfin* 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 communications qui leur donne accès à de nombreuses bases de données économiques, gouvernementales et financières à travers le monde. Ces banques sont implantées partout au 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

Banco de Comercio (Bancomer)
 Place de la Banque Royale
 Tour Sud, bureau 2915
 C.P. 96
 Toronto (Ontario) M5J 2J2
 Téléphone : (416) 956-4911
 Télécopieur : (416) 956-4914

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

Associations d'affaires et professionnelles

Association des industries de l'automobile du Canada (AIA Canada)
 1272, rue Wellington
 Ottawa (Ontario) K1Y 3A7
 Téléphone : (613) 728-5821
 Télécopieur : (613) 728-6021

Association des fabricants de pièces d'automobile du Canada (AFPAC)
 195, The West Mall, bureau 516
 Etobicoke (Ontario) M9C 5K1
 Téléphone : (416) 620-4220
 Télécopieur : (416) 620-9730



Le Conseil canadien pour les Amériques (CCA) est un organisme sans but lucratif. Il a été créé en 1987 pour promouvoir les intérêts commerciaux en Amérique latine et dans les 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 sur la région.

Conseil canadien pour les Amériques (CCA)

Bureau de la direction
145, rue Richmond Ouest, 3^e 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

Associations des manufacturiers canadiens

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

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

Centre d'information linguistique

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

Association des transitaires internationaux canadiens

C.P. 929
Streetsville (Ontario) L5M 2C5
Téléphone : (905) 567-4633
Télécopieur : (905) 542-2716

Association canadienne de normalisation (CSA)

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

CONTACTS ADDITIONNELS AU MEXIQUE

Secrétariat au Commerce et au Développement industriel

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
Subsecretaría de Comercio Exterior
Alfonso Reyes No. 30
Col. Hipódromo Condesa
06170 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 729-9256/9257
Télécopieur : 729-9343

American Chamber of Commerce in Mexico A.C. (AMCHAM)

Cámara de Comercio Americana en México A.C.
Lucerna No. 78, Piso 2
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 705-0995
Télécopieur : 535-3166

Association mexicaine de l'automobile

Asociación Mexicana Automovilística
Orizaba No 7
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 208-8329
Télécopieur : 511-6285

Association mexicaine des distributeurs d'automobile

Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores
Mercaderes No. 134
Col. San José Insurgentes
03900 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 593-2644
Télécopieur : 651-4599

Association mexicaine de l'industrie automobile

Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA)
Ensenada No. 90
Col. Condesa
06100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 272-1144, 277-1144
Télécopieur : 515-2542

Association nationale des distributeurs et rechargeurs de pneus

Asociación Nacional de Distribuidores de Llantas y Plantas Renovadoras A.C. (ANDELLAC)
Cuauhtémoc No. 206
Col. San Pedro Iztacalco
08220 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 696-7464/5654/1783
Télécopieur : 579-1124

Association nationale de l'automobile

Asociación Nacional Automovilística
Miguel Schultz No. 140
Col. San Rafael
06470 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 705-0133/0251
Télécopieur : 546-0665

Association nationale des importateurs et exportateurs de la République du Mexique

Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)
Monterrey No. 130
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 584-9522
Télécopieur : 584-5317

Association nationale des grossistes en pièces d'automobile

Asociación Nacional de Mayoristas de Partes Para Automóviles A.C. (ANAMAPA)
Dr. Lucio No. 127-202
Col. Doctores
06720 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 578-3527
Télécopieur : 578-8841



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

*Asociación Nacional 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

**Association nationale des établissements
d'entretien automobile**

*Asociación Nacional de Tiendas de
Autoservicio y Departamentales*
Horero No. 109, Piso 11
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 254-6220, 545-8803

**Association des ateliers de
réparation d'auto**

Asociación de Talleres Automotrices (ATA)
Bahía de Todos los Santos No 168
Col. Verónica Anzures
11300 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 260-6294
Télécopieur : 260-7406

**Association des ateliers de mécanique
et de carrosserie**

*Asociación de Rectificadores y
Reconstructores Automotrices (ARRA)*
J. Hernández y Dávalos No. 7
Col. Algarín
06880 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 519-6448/4892
Télécopieur : 519-6448

**Chambre nationale de commerce
de Mexico**

*Cámara Nacional de Comercio de la
Ciudad de México (CANACO)*
Paseo de la Reforma No. 42
Col. Centro
06048 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 592-2677/2665
Télécopieur : 592-3571

**Chambre nationale de l'industrie de la
fabrication**

*Cámara Nacional de la Industria de la
Transformación (CANACINTRA)*
Av. San Antonio No. 256
Col. Nápoles
03849 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 563-3400
Télécopieur : 598-5888

**Association nationale des fabricants
d'autobus et de camions**

*Asociación Nacional de Productores de
Autobuses, Camiones y Tractocamiones A.C.*
Gabriel Mancera No. 114-A
Col. del Valle
03100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 882-2971
Télécopieur : 523-1828

**Association nationale des ateliers
de réparation d'auto**

*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

**Fédération nationale des ateliers
de réparation d'auto**

*Federación Nacional de Talleres
Automotrices*
Gómez Farías 955
Col. Centro
91700 Veracruz, Veracruz
Mexique
Téléphone : 31-5004, 36-0224
Télécopieur : 32-8360

**Industrie nationale des pièces
d'automobile**

Industria Nacional de Autopartes A.C. (INA)
Amatlan No. 19
Col. Condesa
06540 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 553-2224
Télécopieur : 286-4101

DOCS
CA1 EA612 94A71 FRE
Le secteur mexicain des pièces
d'automobiles. --
53412106

