

# instruments et équipements médicaux

## L'ORGANISATION DU SECTEUR DE LA SANTÉ AU MEXIQUE

Le système national de soins de la santé au Mexique couvre 89,7 millions de personnes, soit environ 93 pourcentage de la population. Le 7 pourcentage restant vit dans les régions rurales les plus éloignées du pays où les installations de soins de santé ne sont pas accessibles. Le système national de soins de santé est divisé en deux grands systèmes.

Le premier est un système qui s'adresse à 53 pourcentage de la population mexicaine et qui est conçu pour répondre aux besoins de santé de toutes les personnes qui ne sont pas employées au Mexique. On le désigne par le nom de *población abierta* ou système ouvert.

### PROFIL DU MARCHÉ

Affaires étrangères et Commerce international Canada a préparé une vaste étude du marché mexicain des instruments et des équipements médicaux. Ce rapport a été préparé et publié dans le cadre du programme Accès Amérique du Nord et est intitulé *Profil sectoriel : le marché mexicain des appareils et des équipements médicaux*. On peut se le procurer auprès de :

#### InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8378  
ou 613-944-4000  
Télexcopieur : 613-996-9709

© Ministère des Approvisionnements et Services Canada 1994  
N° de catalogue E73-9/18-1994-1F  
ISBN 0-662-99290-3

### TABLE DES MATIÈRES

1. Organisation du système de soins de santé au Mexique
2. Profils de client
3. Domaines et secteurs de possibilité pour les fournisseurs canadiens
4. Processus d'achat
5. Aspects réglementaires de l'exportation des instruments et des équipements médicaux au Mexique
6. Promouvoir vos produits au Mexique

Le second système assure des services aux 47 pourcentage restant de la population, ce qui comprend tous les employés des secteurs public et privé et leurs familles. On le désigne sous le nom de *población derechohabiente* (système à base de cotisations). Chaque système est composé d'une infrastructure regroupant des installations de soins de santé primaires, secondaires et tertiaires et chacun de ces systèmes dispense ses services dans les 31 états du pays.

Il y a un système parallèle de soins de santé privé, qui est financé par ces utilisateurs. Ce système s'intéresse essentiellement aux catégories socio-économiques les mieux nanties de la société mexicaine. Les chiffres sur le pourcentage de la population ayant recours à ce système privé varient de 3 à 20 pourcentage. D'après ceux fournis par la *Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS)*, le nombre de Mexicains couverts par des régimes d'assurance-santé privés, y compris l'assurance-accident, a atteint en 1993 environ deux millions de personnes. Cela donnerait un pourcentage de l'ordre de 3 pourcentage de la population, soit 2,6 millions d'utilisateurs du système de soins de santé privé.

## LES CLIENTS

L'organisme responsable de la politique et de la réglementation en matière de soins de la santé au Mexique est le *Secretaría de Salud (SSA)* ou Secrétariat à la santé. Le SSA assure également des services médicaux aux éléments les plus pauvres de la société mexicaine grâce au réseau des cliniques et des hôpitaux du SSA.

### Le système ouvert

Le système ouvert comprend les prestataires de services et d'installations de soins de santé suivants :

- *Secretaría de Salud (SS)* ou Secrétariat à la santé;
- *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, le ministère du District fédéral;
- *Instituto Mexicano del Seguro Social — Solidaridad (IMSS-Solidaridad)* qui regroupe les services fournis dans le cadre du système national de bien-être de *Solidaridad*;
- *Sistema Nacional Para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF)* — le Système national du développement de la famille;

### FAITS SAILLANTS

Ce guide est destiné à aider les entreprises canadiennes qui s'intéressent à l'exportation d'instruments et d'équipements médicaux au Mexique. Ses principaux objectifs sont :

- d'expliquer l'organisation et le fonctionnement du système national de soins de santé et du système privé au Mexique;
- de cerner les domaines dans lesquels il y a des possibilités pour les entreprises canadiennes au sein du secteur des instruments et des équipements médicaux; et
- de permettre de comprendre le cadre dans lequel se déroule les affaires dans ce domaine d'activité.

- *Institutos de Especialidades* ou Instituts de spécialité qui sont situés à Mexico et servent à la fois d'hôpitaux et d'instituts d'enseignement; et
- *Servicios Estatales, Municipales y Universitarios* qui sont des unités médicales dont le financement dépend de divers gouvernements des états et des municipalités ainsi que des universités.

### Le système à base de cotisations

Ce système regroupe les prestataires et les installations suivantes de soins de santé :

- *Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS)* — Institut mexicain de sécurité sociale;
- *Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)* — Institut pour la sécurité et les services sociaux des employés du secteur public;
- *Secretaría de la Defensa Nacional (SDN)* — le Secrétariat de la Défense nationale;
- *Secretaría de la Marina (SM)* — le Secrétariat de la Marine; et
- *Petroleos Mexicanos (PEMEX)* — la société pétrolière mexicaine.

### Le système privé de soins de santé

Les plus importants hôpitaux privés sont situés à Mexico (District fédéral). Il y a également d'importantes installations, même si elles sont moins nombreuses, dans les principales grandes villes du Mexique dont Monterrey, Guadalajara, Monterrey et dans les autres grands centres urbains. Les hôpitaux du système privé fonctionnent indépendamment les uns des autres. Peu d'entre eux ont des «succursales» à d'autres endroits.

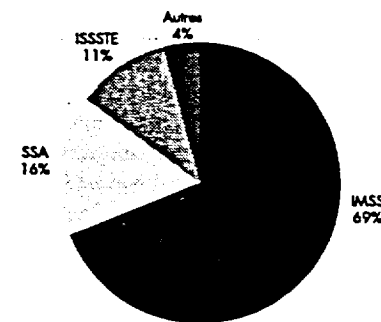
### LE BUDGET DES SOINS DE SANTÉ

Les dépenses du secteur public dans le secteur des soins de santé, exprimées en pourcentage du PIB, ont diminué au cours de la période allant de 1980 à

1992. Toutefois, exprimé en pourcentage des dépenses publiques totales, le secteur des soins de santé a accaparé un impressionnant 16,2 pourcentage en 1992. Le budget total du système national de soins de santé était de 9,1 milliards de dollars U.S. en 1992. L'IMSS gère le plus important budget au sein du système avec 69 pourcentage des dépenses totales du système national de soins de santé. Le SSA est le second plus important organisme du système avec 16 pourcentage du budget. Le suivant en importance est l'ISSSTE qui contrôle 11 pourcentage du budget.

On ne connaît pas avec exactitude les budgets des hôpitaux du secteur privé.

### RÉPARTITION DU BUDGET DES SOINS DE SANTÉ

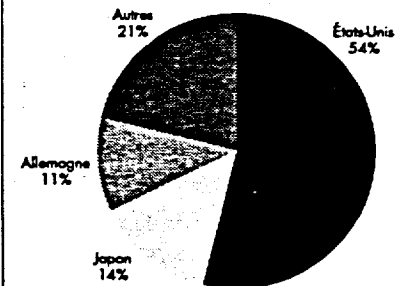


### LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Dans le cadre de cette étude, on a analysé 47 catégories de produits. Les importations d'instruments et d'équipement médicaux ont augmenté de façon très importante pendant la période de quatre ans allant de 1990 à 1994. On a en effet constaté que les achats d'instruments et d'équipements médicaux étrangers ont augmenté de 141 pourcentage en passant de 147 millions de dollars U.S. à 354, ambulances non comprises. Si on tient compte des ambulances, le chiffre des importations passerait alors de 260 millions de dollars U.S. en 1990 à 607 millions de dollars en 1993, soit une augmentation de 133 pourcentage. Les importations du Mexique d'instruments et d'équipement médicaux, ambulances

non comprises, proviennent à 80 pourcentage de trois pays. Les États-Unis accaparaient, en 1993, 54 pourcentage de ce marché, le Japon 14 pourcentage et l'Allemagne 11 pourcentage.

### PART DE MARCHÉ DES IMPORTATIONS, PAR PAYS



### L'ÉVOLUTION DU SECTEUR DES SOINS DE SANTÉ Les influences politiques

Le 1<sup>er</sup> décembre 1994, un nouveau président mexicain entrera en fonction et de nouveaux élus seront nommés à la direction des divers secrétariats pour la période allant de 1994 à l'an 2000. L'orientation de la politique concernant les soins de santé, le développement de la nouvelle infrastructure, l'importance accordée aux achats d'équipements, etc. resteront incertains jusqu'au milieu de 1995, soit le temps qu'il faudra à la nouvelle administration pour faire sa marque sur le système de soins de santé. Dans l'intervalle, les achats continueront à se faire conformément à la ventilation du budget de l'exercice précédent mais en mettant l'accent sur la maintenance au jour le jour du système national de soins de santé.

Cette période de transition entre deux administrations fédérales explique qu'on ne s'attend pas à avoir à construire de nouvelles installations de soins de santé secondaires ou tertiaires en 1994 ni en 1995. Aucune nouvelle construction n'est non plus prévue en 1996. Dans le cas des constructions à venir, on s'intéresse

de plus en plus aux projets clé en main où l'entrepreneur devra développer le site, construire les bâtiments et doter l'hôpital de son équipement. L'adoption de cette approche constituerait une nouveauté étant donné qu'actuellement les ministères responsables des achats de chacune des entités au sein du système de soins de santé coordonnent les achats.

### La privatisation

Dans de nombreux domaines qui relèvent des pouvoirs du gouvernement fédéral mexicain, on a constaté une tendance à la privatisation des services gouvernementaux. Cette tendance n'a pas encore percé dans le secteur médical. On ne décèle pas actuellement de volonté de confier par contrat au secteur privé les services médicaux. Dans l'attente de l'orientation que prendra la future administration dans ce domaine, il est difficile d'anticiper les orientations à long terme.

### Les budgets

On ne dispose pas des chiffres exacts sur les achats totaux d'instruments et d'équipements médicaux. On s'entend à admettre sur le marché que le système national des soins de santé achète 80 à 90 pourcentage des produits de cette catégorie.

Les contraintes budgétaires du gouvernement fédéral et la croissance de la population ont eu des effets sur le type de dépenses engagées dans le système de soins de santé. On a accordé la priorité à :

- la construction d'installations de soins de santé primaires qui desservent un plus grand nombre de personnes, à la remise en état et à la rénovation d'installations actuelles plutôt qu'à de nouvelles constructions; et
- à l'achat d'équipements d'occasion et rénovés et à des achats de nouveaux équipements, mais dans une moindre mesure.

Le système privé de soins de santé était en croissance au début des années 1990 au Mexique, mais la récession

économique qui a commencé en 1993, et s'est poursuivie en 1994, fait qu'on s'attend à ce que les achats de ce secteur ne reprennent pas avant que la relance économique se soit manifestée.

### Le traitement des maladies

Le système public de soins de santé a consacré d'importantes ressources à la lutte contre des maladies comme la poliomyélite, le tétanos, la tuberculose, la brucellose, la rubéole et la diphtérie. Il s'est engagé à réaliser des progrès soutenus dans le domaine de la vaccination des enfants de moins de cinq ans. Des programmes comme ceux de la *Semana Nacional de Salud* (Semaine nationale de la santé au moins d'octobre) et de la *Dias Nacionales de Vacunación* (Journées nationales de vaccination) font l'objet de promotion et de soutien dans tout le système de cliniques de soins primaires à travers le pays.

On a enregistré une augmentation marquée des maladies respiratoires, en particulier dans les grands centres urbains. Les problèmes de nature respiratoire nécessitent, tant chez les enfants que chez les adultes, davantage d'attention du personnel médical.

On accorde aussi une grande importance au contrôle du choléra alors que le nombre de cas a augmenté au cours des dernières années.<sup>1</sup> Il y a eu 43 cas de signalés en 1993.

Le SIDA est un problème qui prend de plus en plus d'importance au Mexique. Un certain nombre de grands centres du pays signalent des augmentations du nombre de cas diagnostiqués dépassant les 100 pourcentage<sup>2</sup> pour la période de 1992-1993. On évalue que, dans l'ensemble du pays, le nombre de cas répertoriés a augmenté de 88,8 pourcentage au cours de cette année. Les efforts consacrés à la prévention, au diagnostic et au traitement de la population qui souffre de cette maladie ont commencé à augmenter de façon importante et on prévoit qu'ils continueront à augmenter au cours des années à venir. Dans le cadre du programme national de familiarisation, on fait appel partout à travers le pays à des campagnes de conscientisation et à des lignes d'information téléphoniques.

Des entrevues réalisées avec des chirurgiens et des prestataires de soins, tant dans le système national de soins de la santé que dans le système privé, font état d'un nombre croissant de cas de ce qu'il est convenu d'appeler les grandes maladies mondiales que sont les problèmes cardiaques, l'hypertension, le cancer, le diabète et les maladies respiratoires. Cette tendance devrait continuer à s'accroître alors que l'espérance de vie augmente, que la population vieillit et que le revenu disponible augmente également. Les chirurgiens ont également fait état d'un nombre croissant de transplantations d'organes dans le système national de soins de santé. Ces praticiens signalent également une augmentation du nombre de chirurgies laparoscopiques.

### LES POSSIBILITÉS

Le principal acheteur sur le marché est l'IMSS et la plupart des sociétés concentrent leurs efforts de commercialisation sur le développement des ventes auprès de cet organisme. Un certain nombre d'*Institutos de Especialidades* (Instituts spécialisés) existent au Mexique et on peut citer entre autres l'Institut de cardiologie, l'Institut de la nutrition et l'Institut de pédiatrie. Tous ces instituts constituent des possibilités intéressantes pour les fabricants d'équipements spécialisés. Les hôpitaux privés les plus importants sont également des clients éventuels intéressants.

Les domaines dans lesquels les possibilités sont intéressantes sont ceux de l'équipement servant au traitement du cancer comme la technologie de radiation alpha beta. On met davantage l'accent sur la physiothérapie et la demande d'équipement d'hydrothérapie, d'électrothérapie et d'ultrason est à la hausse. On a signalé une augmentation du nombre de malaises respiratoires et des problèmes connexes, ce qui entraîne le nécessité de moyens de traitement plus sophistiqués. Le traitement des maladies cardiaques et des complications connexes prend de l'importance, faisant apparaître de meilleures possibilités pour les instruments et l'équipement dans ce domaine.

### Notes

<sup>1</sup> Discours à la nation du Président,

1<sup>er</sup> décembre 1993, p. 150.

<sup>2</sup> Idem.

## STRATÉGIE DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Quand on étudie les possibilités qui se font jour au Mexique dans ce domaine, il est important de commencer par évaluer les capacités locales de fabrication et le niveau de prix auquel un produit importé sera concurrentiel sur ce marché. Il faut également garder à l'esprit l'à-propos éventuel d'une technologie en se demandant par exemple si davantage de personnes pourraient tirer profit d'une pièce d'équipement coûtant moins cher.

À la toute pointe de la technologie, la demande restera élevée mais continuera par contre à croître à un rythme plus lent dans les secteurs où des technologies plus rudimentaires ou de technicité moyenne suffisent à répondre à la demande. Il ne faut pas oublier que le budget national, tout comme les budgets des hôpitaux du secteur privé, sont soumis aux contraintes exercées par la récession économique que le Mexique subit et que, parallèlement, les budgets actuels doivent permettre de répondre aux besoins de plus en plus lourds auxquels l'infrastructure actuelle doit répondre.

Le second volet d'une stratégie de pénétration du marché doit s'intéresser à l'enregistrement des produits. Une entreprise doit s'assurer que les instruments et l'équipement qu'elle veut vendre apparaissent bien dans le *Quadro Básico* ou répertoire des besoins préparé par chaque acheteur du système national de soins de santé. Ces publications annuelles indiquent quels produits seront achetés au cours de l'exercice suivant et les critères auxquels ils doivent répondre. Cette vérification faite, il faut inscrire le produit à importer au Mexique auprès du Secrétariat de la santé, ce qui peut nécessiter de déposer tous les essais faits sur ce produit.

Enfin, l'entreprise qui souhaite s'attaquer au marché mexicain doit s'interroger sur la façon de faire la promotion de son produit ou de ses services au sein du système de soins de santé. Elle pourra nommer un représentant ou un agent, choisir un associé et ce sont là des décisions de la toute première importance pour une entreprise qui envisage

sérieusement de pénétrer le marché mexicain.

Les systèmes d'achat d'instruments et d'équipements médicaux sont complexes et les appels d'offres publiques sont difficiles à gérer à partir d'une entreprise située au Canada. Il est donc indispensable d'avoir au Mexique une personne compétente pour agir en votre nom si vous voulez réussir sur ce marché. Les usages en matière d'achat.

## LES USAGES EN MATIÈRE D'ACHATS

La plupart des achats au sein des systèmes ouverts et à base de cotisations sont faits dans le cadre d'appels d'offres publiques et régis par la *Ley de Adquisiciones Publicas* ou Loi sur les achats publics du gouvernement fédéral.

Cette loi et sa réglementation régissent les achats du gouvernement fédéral de biens et de services, y compris ceux du système national de soins de santé. La législation exige que tous les achats, sauf ceux faits dans les limites de budgets discrétionnaires accordés à chaque organisme faisant des achats, doivent être faits en procédant à des appels d'offres publiques. Avec l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, le Mexique modifiera ses pratiques d'achat gouvernementales pour qu'elles soient conformes aux politiques du Canada et des États-Unis.

La seule exception à ce mécanisme d'achat est constitué par les *Institutos de Especialidades* qui disposent d'une discrétion particulière pour les achats d'équipements dont ils se servent. Il faudra donc suivre et répondre aux offres publiques d'achats puisque c'est ainsi que les instruments et les équipements médicaux sont vendus au système national de soins de santé.

Les achats du système privé sont faits au cas par cas conformément aux pratiques d'achat de chaque hôpital. Il faut donc qu'un représentant ou un agent de la société s'adresse à chacun d'eux pour faire la promotion de l'utilisation et des bienfaits d'un instrument ou d'un équipement médical donné.

## LES AVIS D'APPELS D'OFFRES

La première étape dans le processus d'appel d'offres publiques est l'avis d'appel d'offres. Les avis sont publiés dans le *Diary Oficial* (Journal officiel) et doivent également apparaître dans deux des grands quotidiens nationaux, le plus souvent dans *El Excelsior* et *El Universal*. En pratique, ces avis d'appel d'offres ne seront publiés que pendant quelques jours. Ces avis fourniront des renseignements comme le numéro de référence de l'appel d'offres, les produits à acheter, le coût des documents de l'appel d'offres, ou se les procurer et quelles sont les dates à respecter. Il faut donc qu'une entreprise canadienne qui veut faire concurrence pour ses contrats publics d'achat mette en place un mécanisme pour parcourir chaque jour les publications concernées. À compter du 1<sup>er</sup> janvier 1995, les avis d'appel d'offres publiques seront publiés dans un quotidien spécialisé.

## LES CYCLES D'ACHAT DU SYSTÈME NATIONAL DE SOINS DE LA SANTÉ

Le cycle des achats au sein du système national de soins de la santé commence par la définition des priorités d'achat en mai et en juin par chaque organisme acheteur. Ces priorités constituent la base des demandes de budget adressées en août au *Secretaría de Hacienda y Crédito Público*, plus souvent désigné sous le sigle *HACIENDA* ou Secrétariat aux finances et aux fonds publics. Le budget est ensuite préparé et adressé à chaque organisme acheteur pour qu'il procède à sa propre ventilation interne avant la fin de novembre. Les offres publiques d'achat sont annoncées en janvier et février. Au cours des années précédentes, on s'efforçait de regrouper tous les achats au moins de janvier et février mais on a constaté au cours des dernières années un étalement de ceci tout au long de l'année.

### Les cycles d'achat

Une entreprise qui veut devenir un fournisseur des principaux organismes acheteurs doit s'adresser à ceux-ci à

trois moments précis pour s'assurer que ceux-ci auront connaissance de ses produits et de leurs caractéristiques. La première fois sera en mai et en juin, au moment où on définit les priorités d'achat pour l'exercice suivant. L'étape suivante est à la fin de l'été quand on fait la sélection des produits à inclure au Quadro Basico. Vient enfin le début janvier, au moment où on adapte les priorités d'achat au budget reçu.

### LES FOIRES COMMERCIALES

Les foires commerciales annuelles présentant un intérêt pour les entreprises du secteur des instruments et des appareils médicaux comprennent Expo Médica, Médica Mex et Expo Hospital. On prépare actuellement une foire commerciale mexicaine canadienne qui devrait se tenir à Mexico au nouveau Centre du commerce canadien au début de 1995.

### Où obtenir de l'aide additionnelle

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (AÉCIC) est le ministère fédéral du gouvernement canadien qui a le plus de responsabilités dans le domaine du développement des échanges commerciaux. Le Centre InfoEx Plus est le premier endroit où s'adresser pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter. On y donne des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations, on contribue à apporter des solutions aux problèmes d'exportation. C'est la première porte à laquelle il faut frapper pour accéder au réseau de renseignements commerciaux d'AÉCIC. On peut s'y procurer des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

### InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8378  
ou (613) 944-4000  
Télécopieur : (613) 996-9709

La Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Mexico fait la promotion du commerce au Mexique. Il y a plusieurs délégués com-

merciaux à l'Ambassade et un bureau satellite à Monterrey. Les délégués commerciaux peuvent fournir toute une gamme de services y compris la présentation d'entreprises canadiennes à des clients éventuels au Mexique, des conseils sur les canaux de commercialisation, l'aide à ceux qui souhaitent participer à des foires commerciales, l'aide pour trouver des entreprises mexicaines qui conviennent comme agent et enfin la compilation de renseignements de crédit et d'affaire sur d'éventuels clients étrangers.

Division commerciale  
Ambassade du Canada à Mexico  
Schiller No. 529  
Col. Polanco  
Apartado Postal 105-05  
11560 México, D.F.  
México  
Téléphone : 724-7900  
Télécopieur : 724-7982  
Contact: Ms. Kathryn Aleong

Consulat Canadien  
Edificio Kalos, Piso C-1  
Local 108A  
Zaragoza y Constitucion  
64000 Monterrey  
México  
Téléphone : 443-200  
Télécopieur : 443-048

**Note :** Pour téléphoner à Mexico, composer 0-11-52-5 avant le numéro indiqué ci-dessous. Pour appeler dans d'autres villes du Mexique, consulter la liste des codes d'appel internationaux au début de votre annuaire téléphonique, ou demander l'aide de la téléphoniste du service international.

Les Centres de commerce international ont été créés à travers le pays afin d'être la première porte à laquelle les sociétés canadiennes qui veulent exporter doivent s'adresser. Partageant les locaux régionaux d'Industrie Canada (IC), les centres relèvent d'AÉCIC et des délégués commerciaux y sont en poste. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont prêtes ou non à exporter, ils les aident à faire la recherche en marketing et à planifier la pénétration du marché et leur fournissent l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations. Ils

leur obtiennent 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 AÉCIC pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'il constate 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 sur Exportations WIN, appelez (613) 996-5701.

Le Service d'information commercial fournit aux entreprises canadiennes des renseignements détaillés sur les marchés par produit. Il aide des 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 en ce qui concerne la fabrication, le développement de produits, la commercialisation et l'élargissement des marchés. Les renseignements fournis portent sur les valeurs, le volume et les prix unitaires des importations, les caractéristiques d'importation particulières (par exemple matériaux, catégorie, 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. Téléphonnez au (613) 954-4970.

L'Ambassade du Mexique remettra les visas qui conviennent aux hommes et femmes d'affaires du Canada qui voyagent au Mexique pour affaires. Pour obtenir de l'aide, s'adresser au délégué commercial mexicain à l'adresse ci-dessous.



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

### PRINCIPAUX CONTACTS AU CANADA

Le Conseil canadien pour les Amériques (CCA) est un organisme à but non 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 une lettre d'information bimensuelle sur la région.

Conseil canadien pour les Amériques (CCA)  
Bureau de la direction, 3<sup>e</sup> étage  
145, rue Richmond ouest  
Toronto (Ont.) M5H 2L2  
Téléphone: (416) 367-4313  
Télécopieur: (416) 367-5460

Association des exportateurs canadiens  
99, rue Bank, Suite 250  
Ottawa (Ontario) K1P 6B9  
Téléphone: (613) 238-8888  
Télécopieur: (613) 563-9218

Associations des manufacturiers canadiens  
75, blvd. International, 4<sup>ème</sup> étage  
Etobicoke (Ontario)  
Téléphone: (416) 798-8000  
Télécopieur: 798-8050

Chambre de commerce du Canada  
55, rue Metcalfe, bureau 1160  
Ottawa (Ont.) K1P 6N4  
Téléphone : (613) 238-4000  
Télécopieur : (613) 238-7643

Forum pour la formation en commerce international  
155, rue Queen, Suite 608  
Ottawa (Ont.) K1P 6L1  
Téléphone : (613) 230-3553  
Télécopieur : (613) 230-6808

Centre d'information linguistique  
240, rue Sparks  
C.P. 55011  
Ottawa (Ont.) K1P 1A1  
Téléphone : (613) 523-3510

Service des invitations ouvertes à soumissionner  
Gestion des systèmes d'information  
2300, blvd St-Laurent  
Ottawa (Ont.) K1G 4K1  
Numéro sans frais : 1-800-361-4637  
Téléphone : (613) 737-3374  
Télécopieur : (613) 737-9479

### CONTACTS ADDITIONNELS AU MEXIQUE

Secretaría de Salud (SSA)  
Secrétariat à la santé  
Lleja no. 7, Piso 1  
Col, Juárez  
06600 Mexico D.F.  
México

S'adresser à chacun des directeurs des achats au sein du SSA  
Téléphone : 553-7670

Instituto Mexicano des Seguro Social (IMSS)  
Institut mexicain de la sécurité sociale  
Reforma 476, Piso 6  
Col, Juárez  
06600 México D.F.  
México

S'adresser à chacun des directeurs des achats au sein du SSA  
Téléphone : 211-0018

Instituto de Seguridad y Servicios Social de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)  
Institut de la sécurité et des services sociaux des travailleurs de l'État  
Callejon Via San Fernando No. 12  
Col. Barrio San Fernando Tlalpan  
14070 México D.F.  
México

S'adresser à chacun des directeurs des achats au sein du SSA  
Téléphone : 606-2121

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)  
Secrétariat au commerce et au développement industriel  
Direction générale des normes  
Puente de Tecamachalco No. 6  
Lomas de Tecamachalco  
Sección Fuentes, Naucalpan  
México  
Téléphone : 540-3736

Association Mexicana de Hospitales  
Association mexicaine des hôpitaux  
Quéretaro 210  
Col. Roma  
México D.F.  
México  
Ing. Adriana Velazquez  
Téléphone : 574-0128

Cámara Nacional De Hospitales  
Chambre nationale des hôpitaux  
Miguel Avila Camacho No. 479  
Col. Periodistas  
11220 México, D.F.  
México  
Téléphone : 557-3183  
Dr. Roberto Alarcón O'Farill  
Téléphone : 557-3183

Secretaria de Hacienda y Crédito Público  
Secrétariat des finances et des fonds publics  
Palacio Nacional  
1er Patio Mariano  
Col. Centro  
06066 México, D.F.  
México  
Téléphone : 518-5420 à 29  
Télécopieur : 542-2821

La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación [CANACINTRA]  
Chambre nationale de l'industrie de la transformation) offre une vaste gamme de services aux entreprises qui veulent faire des affaires au Mexique. Elle fournit des renseignements sur la réglementation et les procédures du gouvernement ainsi que des conseils sur le commerce, les stimulants financiers, les pores industriels et les coentreprises. Une division distincte de la Chambre prépare des études sur la situation économique au Mexique alors que la Division des affaires internationales assure la promotion du commerce.

Cámara Nacional de la Industria de la Transformación  
Chambre nationale de l'industrie de la transformation  
Av. San Antonio 256  
Col. Nápoles  
03849 México, D.F.  
México  
Téléphone : 563-3400, poste 163  
Télécopieur : 598-6988



INSTRUMENTS ET



IX



Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs  
and International Trade