

.63 002 469 (F)


doc
CA1
EA616
96E27
FRE

Canada



LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE : LES SERVICES ÉDUCATIONNELS




 Ministère des Affaires étrangères Department of Foreign Affairs
 et du Commerce international and International Trade
 Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles



PROFIL SECTORIEL - MEXIQUE

Les débouchés d'affaires au Mexique : les services éducationnels a été élaboré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et par Prospectus Inc. Ce profil sectoriel a été rendu possible grâce à l'appui du bureau de Toronto de Baker & McKenzie.

Ce document est conçu pour donner un aperçu du marché des services éducationnels au Mexique; il ne prétend en aucune façon être la seule source d'information dans ce domaine. Tous les collaborateurs à cette publication se sont efforcés d'éliminer les erreurs et les inexactitudes. Nous incitons toutefois le lecteur à ne trouver là qu'une des sources d'information sur la façon de faire des affaires au Mexique.

Toute erreur ou omission, de même que toutes les opinions exprimées ici, ne peuvent être attribuées au gouvernement du Canada ni à Baker & McKenzie. Les auteurs, les éditeurs et les autres collaborateurs n'assument aucune responsabilité à l'égard de pertes commerciales qui seraient imputables à des décisions d'affaires prises sur la foi des renseignements contenus dans ce document.

© Ministère des Approvisionnements et Services, mars 1996

N° de catalogue E73—9/48-1995F
ISBN 0-662-80557-7

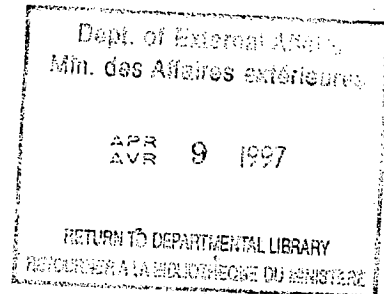
Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, imprimée, rentrée dans un système d'extraction ou transmise partiellement ou dans sa totalité sous quelque forme que ce soit ou par n'importe quel moyen, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans autorisation préalable écrite de l'éditeur et de la Couronne.

Publié par Prospectus Inc.
Imprimé au Canada.

Also available in English.

LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE :

LES SERVICES ÉDUCATIONNELS



Opport 
MEXIQUE

MESSAGE DE BAKER & MCKENZIE, AVOCATS

Notre entreprise est très présente au Mexique depuis 1961. Nous avons un bureau dans la ville de Mexico, connu sous le nom de *Bufete Sepulveda*, alors que les autres cabinets à travers le Mexique sont connus sous le nom de Baker & McKenzie. Nous avons actuellement des bureaux dans les villes de Juárez, Mexico, Monterrey et Tijuana et prévoyons en ouvrir d'autres dans les régions industrielles à forte croissance du Mexique. Un pourcentage important de toutes les sociétés étrangères s'implantant dans les régions des *maquiladoras* ont retenu les services de Baker & McKenzie pour les aider dans tous les aspects de leurs activités d'implantation.

Les avocats du cabinet combinent la connaissance du droit mexicain et la compréhension du cadre des affaires et du processus gouvernemental au Mexique. Notre cabinet a une excellente réputation dans les milieux des affaires et du gouvernement comme étant l'une des principales firmes mexicaines s'occupant de transactions commerciales internationales et nationales. Les avocats des quatre bureaux mexicains rencontrent régulièrement leurs homologues canadiens pour discuter de la coordination des activités d'affaires dans le contexte nord-américain et pour favoriser les activités de commerce et d'investissement entre le Canada et le Mexique. Les associés des bureaux mexicains siègent à un certain nombre d'organismes nationaux et internationaux comme représentants à la fois d'organisations nationales d'affaires et du gouvernement mexicain. Les associés des bureaux mexicains conseillent régulièrement le gouvernement mexicain sur les problèmes de commerce international, y compris récemment dans le cadre des négociations de l'ALÉNA.

Les domaines d'expertise du cabinet au Canada et au Mexique comprennent entre autres :

- le droit administratif;
- la banque et la finance;
- le droit des sociétés et le droit commercial;
- les problèmes douaniers;
- le droit de l'environnement;
- les lois sur les investissements étrangers et les *maquiladoras*;
- les lois sur la santé;
- les problèmes d'immigration;
- la propriété intellectuelle;
- le commerce international;
- les lois sur le travail et sur l'emploi;
- la réglementation dans le domaine de l'immobilier et des transports;
- la fiscalité.

Le bureau de Toronto, ouvert depuis 1962, fait partie intégrante de la pratique nord-américaine de l'entreprise qui comprend neuf bureaux aux États-Unis et quatre au Mexique.

Les bureaux de Baker & McKenzie au Canada et au Mexique s'efforcent d'aider les entreprises canadiennes à trouver les partenaires qui leur conviennent afin de leur permettre d'implanter ou d'élargir des activités commerciales au Mexique. Que l'objectif d'une entreprise soit de recueillir des capitaux, de créer une coentreprise ou une alliance stratégique, ou de commencer à exporter sur le marché mexicain, Baker & McKenzie offre une approche coordonnée pour rendre plus facile la pénétration du marché mexicain.

Bill Watson
(416) 865-6910

Allan Turnbull
(416) 865-6923



Roy Kusano
(416) 865-6903

Paul Burns
(416) 865-6912

Mexique



L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALÉNA)

L'ALÉNA fera passer la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à 360 millions — un marché plus important que celui des 15 pays de l'Union européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 7 billions de dollars.

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral entre les deux pays a dépassé les 5,5 milliards de dollars en 1994 et devrait atteindre les 7 milliards d'ici la fin de la décennie.

Le total cumulé des investissements canadiens au Mexique augmente rapidement, ayant passé de 452 millions de dollars en 1992 à plus de 1,2 milliard en 1994.

Ce guide de marché a été préparé en tenant compte des problèmes auxquels la personne qui envisage d'exporter est confrontée. Il ne s'agit toutefois pas d'un document exhaustif et les conditions, les intérêts et les besoins particuliers à chaque cas commanderont la façon dont les entreprises doivent adapter leur approche et leur stratégie au marché mexicain.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser aux Centres de commerce international (cf. Où obtenir de l'aide additionnelle), ou à l'InfoCentre aux numéros suivants :

Téléphone : 1 800 267-8376 ou (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :

1 800 628-1581 ou (613) 944-1581

Internet : <http://www.dfait-macci.gc.ca>

TABLE DES MATIÈRES

LA CRISE DES COMPÉTENCES AU MEXIQUE	7
LE SYSTÈME MEXICAIN D'ENSEIGNEMENT	9
Les systèmes scolaires publics et privés	10
L'établissement d'enseignement supérieur	12
Les frais d'inscription à l'université	12
L'hébergement	13
Les instituts techniques	13
La formation personnelle	15
La formation professionnelle	15
LE COMMERCE EXTÉRIEUR	16
LA CLIENTÈLE	17
Le système scolaire	17
Les universités et les établissements techniques	17
Les sociétés	18
Les programmes pour les sans-emploi	19
Les particuliers	19
Les programmes avec remise de diplôme	19
La formation linguistique	20
La formation aux affaires	20
LES CONCURRENTS	21
Les consultants en enseignement	21
Les universités mexicaines	22
Les instituts de technologie	23
Les universités étrangères	24
États-Unis	24
Royaume-Uni	24
Espagne	25
France	25
Les atouts canadiens	25
Les écoles de langues	26
Les écoles commerciales	28
Les fournisseurs de formation industrielle	28
LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS	29
L'enseignement public	30
La formation industrielle	31
L'enseignement supérieur	32
L'enseignement des langues	33
L'informatique	33
L'enseignement à distance	34

LE CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE	35
LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ	36
Les associations industrielles	36
Le recrutement d'étudiants	37
L'adaptation des produits	37
Les agences de voyages	37
L'aide financière	38
Les communications électroniques	38
Les réseaux de diplômés	38
La validation des crédits	39
Le perfectionnement de la langue	39
OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE	40
Ministères et services du gouvernement canadien au Canada	40
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)	40
Développement des ressources humaines Canada (DRHC)	42
Bureau canadien de l'éducation internationale (BCIE)	42
Ministère de l'Industrie (MI)	42
Revenu Canada	44
Agence canadienne de développement international (ACDI)	44
Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)	44
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)	44
Société pour l'expansion des exportations (SEE)	45
Conseil national de recherches	46
Contacts importants au Canada	46
Organismes parrains	46
Associations d'affaires et professionnelles	46
Bureaux du gouvernement mexicain au Canada	48
Banques mexicaines ayant des bureaux au Canada	48
Banque de développement	48
Services du gouvernement canadien au Mexique	49
Principaux contacts au Mexique	49
Centres de formation mexicains exploités par le SNET	50
Administration centrale des instituts techniques	50
Organisations commerciales et professionnelles	51
Principales universités publiques du Mexique	51
Principales universités privées du Mexique	52
Instituts techniques mexicains	53
Écoles mexicaines d'informatique	53
Principales écoles de langues mexicaines	54
Sociétés mexicaines	54
Centres de formation en cours d'emploi	55
Centres de formation professionnelle	55

LA CRISE DES COMPÉTENCES AU MEXIQUE

Le Mexique est confronté à une crise majeure de l'enseignement imputable à une croissance rapide de sa population active et à une réorganisation industrielle majeure à une époque de grave pénurie de ressources.

La population mexicaine d'environ 100 millions de personnes augmente de plus de deux pour cent par année. La moitié a moins de vingt ans et près des trois quarts a moins de trente ans. La population active qui dépasse les 31 millions de travailleurs augmente à un rythme plus rapide que celui du reste de la population. Le Mexique s'est fortement urbanisé quand sa population a migré vers les villes pour participer à l'économie industrielle. Le pays atteindra en effet un taux d'urbanisation de 70 pour 100, comparable à celui des États-Unis, d'ici la fin du siècle. Environ le quart de la population totale vit dans la seule ville de Mexico.

Ces tendances démographiques devraient générer un immense besoin d'enseignement général et professionnel même dans des conditions normales. La situation économique du Mexique d'aujourd'hui est cependant loin d'être normale. À la fin des années 1980, le gouvernement mexicain a abandonné les politiques protectionnistes en vigueur depuis des décennies et adopté une série de profondes réformes économiques. Celles-ci créent des politiques relativement nouvelles de libéralisation des échanges, de privatisation et de déréglementation.

Ces réformes ont entraîné une restructuration massive de l'industrie mexicaine alors que les producteurs se sont battus pour moderniser leurs entreprises afin d'être en mesure d'affronter la nouvelle concurrence étrangère. Les petites entreprises familiales qui, de façon traditionnelle, dominaient l'économie, ont disparu par le jeu des fusions et des prises de contrôle. Ce processus de rationalisation a interrompu de nombreuses lignes traditionnelles d'approvisionnement, qui reposaient souvent davantage sur les relations personnelles que sur l'efficacité. Parallèlement, le gouvernement a affecté des ressources à la modernisation de l'infrastructure délabrée du pays afin que le Mexique puisse tirer parti des nouvelles possibilités d'exportation.

L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) le 1^{er} janvier 1994 et la dévaluation du peso qui a suivi en décembre de cette même année se sont conjuguées pour accélérer ce processus de réorganisation. En 1995 seulement, les exportations mexicaines ont gonflé d'environ un tiers. Il n'y a cependant que les entreprises mexicaines les plus efficaces à être en mesure de respecter les normes de qualité, de constance et de service exigées par les acheteurs étrangers.

Ces tendances ont eu un effet multiplicateur sur la demande de compétences et ont exercé de très fortes pressions sur les établissements d'enseignement et de formation, sous-développés, du Mexique. Le système d'enseignement public cherche de plus en plus à répondre aux besoins des employeurs. La plupart de ceux-ci font aussi davantage d'efforts de formation, en ayant souvent recours à de l'aide extérieure. En même temps, les personnes essaient d'améliorer leurs perspectives de carrière en s'inscrivant à des programmes de formation des adultes dispensés par le secteur privé et en s'inscrivant dans des universités étrangères.

L'augmentation de la demande d'enseignement et de formation a incité le gouvernement à consacrer davantage de ressources à ce domaine. C'est ainsi que le programme *Solidaridad* a permis de construire des milliers de nouvelles installations scolaires. Ce programme offre également des bourses, des rations alimentaires et des soins médicaux pour réduire le taux de décrochage scolaire. On s'attend à ce que, dans le cadre du *Acuerdo Nacional para la Modernización de la Educación Básica*, Entente nationale pour moderniser l'enseignement de base, le financement augmente de 70 pour 100 sur quatre ans.

C'est là un contexte qui fait apparaître des débouchés importants pour les fournisseurs canadiens de services d'enseignement et de formation. Les besoins du Mexique englobent la gamme complète des services d'éducation, des programmes préscolaires aux diplômes supérieurs en passant par la formation permanente des adultes. Le système est si surchargé que seules les personnes qui peuvent se permettre de fréquenter les écoles privées mexicaines ou de voyager à l'étranger réussissent à accéder à un enseignement de qualité. Les établissements canadiens d'enseignement et de formation ont toutes les compétences nécessaires pour aider le Mexique à fournir cet enseignement dont il a tant besoin. Les possibilités sont énormes étant donné que près de 250 000 étudiants étudient dans les universités mexicaines privées dont les coûts d'inscription sont comparables à ceux des universités canadiennes. Jusqu'à maintenant, le Canada n'a accaparé qu'environ un pour cent de ce marché.

Les avantages des échanges dans le domaine de l'enseignement avec le Mexique vont bien au-delà de ceux qui accompagnent traditionnellement l'exportation des services. Le fait pour un étudiant mexicain de poursuivre ses études au Canada ou dans le cadre d'un programme canadien au Mexique le met en contact avec la technologie et des compétences canadiennes. Les Mexicains qui veulent obtenir un diplôme supérieur ou une formation technique deviendront fort probablement des décideurs. Le fait qu'ils apprennent à connaître le Canada, et ses capacités, constitue un avantage difficilement mesurable, mais très important, imputable à l'augmentation des exportations de services d'enseignement.

LE SYSTÈME MEXICAIN D'ENSEIGNEMENT

La demande de formation supérieure et de formation technique spécialisée est très forte mais, dans une large mesure, seuls les Mexicains relativement aisés y ont accès.

Le système d'enseignement mexicain est relativement petit quand on le compare à la taille de la population. Comme au Canada, l'enseignement et la formation sont perçus comme des éléments essentiels pour la progression professionnelle. Par contre, une formation poussée est un luxe auquel seuls les Mexicains les plus aisés ont accès.

Le faible revenu par habitant du Mexique, et le fait que la richesse soit concentrée dans les mains d'un groupe relativement petit de la population, ont des effets profonds sur le système d'enseignement. Dans le cadre d'une comparaison des pouvoirs d'achat, une étude de 1991 des États-Unis estimait que le produit intérieur brut par habitant du Mexique (PIB) était de 5 323 \$ US contre 19 851 \$ US pour les États-Unis et 17 681 \$ US pour le Canada. Quand on tient compte des taux de change, les écarts sont encore plus importants. D'après l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le rapport entre les revenus du quintile le plus élevé et ceux du quintile le plus faible de la répartition du revenu est d'environ 14 au Mexique contre 9 aux États-Unis et 7 au Canada. En 1992, les 20 pour 100 de ménages mexicains ayant les revenus les plus élevés recevaient 54 pour 100 du revenu total.

Le système mexicain d'enseignement public va jusqu'au niveau du collège. Dans le cadre du programme *Solidaridad*, le gouvernement a accru sensiblement ses dépenses en développement social, ce qui englobe l'enseignement. Les dépenses en enseignement public représentaient 5,2 pour 100 du PIB en 1993 et devraient atteindre 8 pour 100 en l'an 2000. Malgré ces efforts, les taux d'abandon scolaire sont très élevés. Au niveau national, il n'y a qu'environ 61 pour 100 des élèves entrant à l'école primaire qui terminent leur sixième année. D'après les statistiques officielles du gouvernement, il y aurait d'importantes disparités régionales entre les taux de réussite scolaire à l'école primaire, en 1993 et 1994, puisque celui-ci était de 85 pour 100 pour le district fédéral mais seulement de 34 pour 100 dans l'État du Chiapas.

Le gouvernement du président Ernesto Zedillo a convenu de la nécessité de favoriser nettement l'accès au système d'enseignement public de base du pays. Le *Programa de Desarrollo Educativo*, Programme de perfectionnement de l'enseignement, qui couvre la période allant de 1995 à l'an 2000 a été rendu public en janvier 1996. Ce programme prévoit l'inscription de 600 000 élèves d'âge préscolaire de plus, même si la population de ce groupe d'âge ne devrait pas augmenter au cours de cette période. Le programme reconnaît également la nécessité de faire grimper le taux de réussite à l'école primaire et d'absorber 1 million de nouveaux élèves du secondaire de plus dans le système scolaire. Dans l'intervalle, le nombre d'inscriptions à l'enseignement supérieur devrait augmenter de 700 000. On estime que la plus grande utilisation des moyens d'enseignement électronique, ce qui comprend les systèmes d'aide audiovisuelle et d'enseignement à distance, sont des outils essentiels pour améliorer la qualité du système d'enseignement.

ÉTUDIANTS INSCRITS AU COURS DE L'ANNÉE SCOLAIRE 1994-1995 EN MILLIERS

Préscolaire	3 093
Primaire	14 574
Premier cycle du secondaire	4 493
Initiation au travail	428
Formation technique	407
Collège	1 936
École normale	137
Premier cycle universitaire	1 217
Second cycle universitaire	66
Total	

Source : *Secretaría de Educación Pública (SEP)*, Secrétariat à l'enseignement public.

Au Mexique, les établissements d'enseignement relèvent du gouvernement fédéral, de ceux des États, ou encore sont autonomes ou appartiennent au secteur privé. Les écoles autonomes sont des établissements publics ayant un pouvoir discrétionnaire de dépense. Entre 1991 et 1992, il y avait au total 166 392 écoles dont 70,5 pour 100 relevaient du gouvernement fédéral, 19,3 pour 100 appartenaient aux États ou étaient autonomes et 10,2 pour 100 au secteur privé.

Le marché des services d'enseignement peut être réparti en quatre sous-secteurs :

- les systèmes publics et privés;
- les établissements d'enseignement supérieur;
- la formation personnelle; et
- la formation professionnelle.

LES SYSTÈMES SCOLAIRES PUBLICS ET PRIVÉS

Plus des trois quarts des élèves inscrits à l'école secondaire fréquentent des établissements d'État. Les autres sont inscrits dans des écoles fédérales, autonomes ou privées. Il n'y a pas d'écoles primaires ni de collèges autonomes.

Les niveaux scolaires mexicains se comparent à ceux du Canada. Il sont composés des études préscolaires, primaires, secondaires et collégiales. Il y a en plus des écoles professionnelles connues sous le nom de *Capacitación para el Trabajo* et des écoles techniques appelées *Profesional Medio*.

Les écoles fédérales relèvent du *Secretaría de Educación Pública (SEP)*, Secrétariat à l'enseignement public. Toutes les écoles publiques sont gratuites et laïques. L'enseignement primaire est obligatoire au Mexique depuis longtemps et les livres sont fournis gratuitement. Les écoles privées du niveau primaire doivent utiliser les mêmes ouvrages mais peuvent y ajouter d'autres éléments d'enseignement avec leurs propres documents. Une modification apportée récemment à la constitution rend obligatoire de terminer son premier cycle du secondaire. Il n'y a qu'environ 20 pour 100 des Mexicains qui terminent le second cycle du secondaire.

De nombreuses écoles privées sont membres de l'*Asociación Nacional de Escuelas Particulares (ANEP)*, Association nationale des écoles privées. Elles attirent essentiellement les Mexicains aisés.

NOMBRE D'ÉLÈVES INSCRITS PAR TYPE D'ÉTABLISSEMENT, 1992-1993

	Fédéral	État	Autonome	Privé	Total
Préscolaire	248 526	1 795 009	568 520	246 835	2 858 890
Primaire	973 477	12 529 501	0	922 691	14 425 669
Premier cycle du secondaire	443 571	3 414 243	0	343 093	4 200 907
École technique (<i>Profesional Medio</i>)	220 023	30 176	33 490	126 516	410 205
Formation professionnelle (<i>Capacitación para el Trabajo</i>)	117 172	30 747	11 489	243 155	402 563
Second cycle du secondaire	604 451	428 524	347 416	386 629	1 767 020
Enseignement supérieur	203 051	159 062	587 030	246 503	1 195 646
Totaux					

Source : *Secretaría de Educación Pública (SEP)*, Secrétariat à l'éducation publique.

L'ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

L'enseignement supérieur au Mexique est assuré essentiellement par les universités publiques, les écoles normales et les instituts techniques. On retrouve en effet dans ces établissements 79 pour 100 de tous les étudiants inscrits à l'enseignement supérieur. Les autres sont inscrits dans des établissements privés.

Près de la moitié des étudiants de l'enseignement supérieur sont inscrits dans des établissements publics autonomes et environ un tiers dans les établissements fédéraux et des États. Les deux catégories d'établissements se distinguent par leur niveau d'autonomie financière. Les établissements d'État doivent préparer des demandes de budget détaillées pour obtenir des fonds du gouvernement fédéral et de ceux des États chaque année. Les établissements autonomes reçoivent une allocation régulière et sont libres de la dépenser en fonction de leurs propres priorités.

Le secteur privé attire environ 21 pour 100 des élèves de niveau secondaire. Il s'agit le plus souvent des établissements les plus prestigieux. Ils disposent d'importantes bibliothèques, de bases de données et de ressources d'enseignement. Ces établissements sont également beaucoup plus coûteux et, le plus souvent, seuls les étudiants des familles fortunées sont en mesure de s'y inscrire.

LES FRAIS D'INSCRIPTION À L'UNIVERSITÉ

Les frais d'inscription ne sont pas uniformes dans les universités publiques mais leur montant est souvent faible. Ils vont d'un montant pratiquement négligeable à l'*Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique, à environ 400 pesos par an à l'*Universidad Autónoma Metropolitana (UAM)*, Université autonome de Mexico. Quand on a proposé de mettre en place un système de recouvrement des coûts à l'*UNAM*, le Conseil des étudiants de l'université a déclenché la grève. Les frais d'inscription pour les étudiants étrangers vont de 5 pesos par an à l'*UNAM* à environ 800 pesos par an à l'*UAM*, même s'ils peuvent atteindre 500 \$ US par an pour certains programmes spécialisés à l'intention des étrangers. Les frais d'inscription au second cycle universitaire sont à peu près le double de ceux du premier cycle.

Les inscriptions sont beaucoup plus coûteuses dans les universités privées. C'est ainsi qu'à l'*Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)*, Institut autonome de technologie, les frais d'inscription se situent entre 26 000 et 30 000 pesos. Les coûts d'inscription dans les autres universités privées sont du même ordre. En règle générale, ces frais sont calculés en fonction d'un montant donné par crédit ou par heure, ce qui fait que les coûts varient selon le nombre de crédits nécessaire pour l'obtention d'un diplôme et le temps nécessaire pour l'obtenir. La scolarité normale pour l'obtention d'un diplôme de premier cycle est de quatre à cinq ans.

ÉTUDIANTS INSCRITS DANS LES UNIVERSITÉS, PAR TYPE D'ÉTABLISSEMENT, 1992-1993

	Fédéral	État	Autonome	Privé	Total
Écoles normales	6 078	74 767	0	29 930	110 775
Premier cycle	197 737	152 617	559 461	234 362	1 144 177
Deuxième cycle	5 314	6 455	27 569	12 141	51 479
Total					

Source : Secretaría de Educación Pública (SEP), Secrétariat à l'enseignement public.

L'HÉBERGEMENT

Les coûts d'hébergement constituent une entrave importante pour les étudiants qui doivent vivre loin de chez eux. Très peu d'universités mexicaines disposent de résidences pour étudiants. Celles qui en ont, comme l'*Instituto Tecnológico de Estudios Superiores Monterrey (ITESM)*, Institut technique de Monterrey, sont payées de 5 000 pesos par trimestre pour une chambre double à 10 000 pour une chambre simple avec air climatisé. Pour vivre à Mexico, il faut entre 500 \$ et 600 \$ US par mois.

LES INSTITUTS TECHNIQUES

La formation technique est assurée au Mexique par un système coordonné à plusieurs niveaux. Les activités publiques dans ce secteur relèvent du *Sistema Nacional de Educación Tecnológica (SNET)*, Système national d'enseignement technique. Le *SNET* a des activités à quatre niveaux :

- la formation professionnelle, y compris 50 spécialités et 6 métiers techniques enseignés sur 235 campus;
- la formation technique au second cycle du secondaire, sur 975 campus, qui offrent un total de 133 certificats techniques et de 89 diplômes secondaires techniques;
- l'enseignement supérieur, avec 28 programmes différents offerts sur 116 campus; et
- un enseignement de second cycle universitaire, avec 39 programmes de maîtrise et 11 de doctorat.

Dans la plupart des cas, les étudiants peuvent poursuivre des études techniques en assistant à des cours ou encore en travaillant chez eux et en ayant accès à des instructeurs pendant les fins de semaine.

La formation professionnelle au Mexique s'appelle capacitación para el trabajo, et vise les personnes déjà actives qui ont besoin d'améliorer leurs compétences. Elle se distingue de celle des écoles secondaires professionnelles, connues sous le nom de *Bachilleratos Tecnológicos*, qui prépare les étudiants à des emplois à venir. La formation technique qui nécessite des études particulières après l'école secondaire est connue sous le nom de Técnico Profesional. Cela comprend par exemple la certification d'un soudeur, d'un électricien ou d'un plombier. Il y a un autre niveau de formation technique connue sous le nom de *Profesional Medio*, qui nécessite une année de formation technique après l'école secondaire.

CENTRES D'ENSEIGNEMENT EXPLOITÉS PAR LE SISTEMA NACIONAL DE EDUCACIÓN TECNOLÓGICA

Dirección General de Centros de Formación para el Trabajo (DGCFT)

Colegio Nacional de Educación Profesional Tecnológica (CONALEP)

Dirección General de Educación Tecnológica Industrial (DGETI)

Centro de Enseñanza Técnica Industrial (CETI)

Unidad de Educación en Ciencia y Tecnología del Mar (UECyTM)

Dirección General de Institutos Tecnológicos (DGIT)

Organismos Descentralizados de los Gobiernos de los Estados (ODGE)

Instituto Politécnico Nacional (IPN)

Centro de Investigación y Estudios Avanzados del IPN (CIEA-IPN)

Source : Sistema Nacional de Educación Tecnológica (SNET), Système national d'enseignement technique.

Il y a également un certain nombre d'instituts techniques privés qui ne font pas partie du *Sistema Nacional de Educación Tecnológica (SNET)*, Système national d'enseignement technique, même s'ils sont reconnus par le *Secretaría de Educación Pública (SEP)*, Secrétariat à l'enseignement public, ou par la *Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique. En règle générale, ces instituts privés offrent des programmes menant à un diplôme mais pas de formation industrielle ou secondaire comme les instituts publics. Ils sont comparables aux universités, si ce n'est qu'ils offrent en général une gamme plus vaste de formation technique englobant l'ingénierie et la technologie mais également les sciences exactes et naturelles. En règle générale, on estime que leurs programmes sont plus pragmatiques et moins théoriques que les programmes équivalents des universités.

LA FORMATION PERSONNELLE

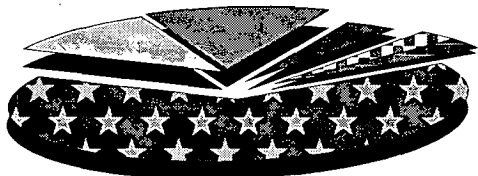
Il y a un important marché au Mexique pour la formation spécialisée. Cela englobe la formation linguistique ainsi que la formation à l'informatique et toute une gamme d'autres programmes destinés à améliorer les compétences de la personne. Ce marché a pris de l'ampleur quand on a réalisé que les compétences personnelles débouchaient sur la progression de la carrière.







LA FORMATION PROFESSIONNELLE

La loi impose aux sociétés actives au Mexique de fournir une formation professionnelle à leurs employés. D'après une évaluation officielle, il n'y pas un tiers des employeurs à satisfaire à cette exigence. Cependant, étant donné la taille de la population active mexicaine, plus de 30 millions de personnes, il y a là un marché important pour les services de formation. D'après le U.S. Department of Commerce, le marché des services de formation professionnelle était d'environ 45 millions de dollars US en 1993 et le taux de pénétration des importations d'environ 30 pour 100.

La *Ley Federal de Trabajo*, Loi fédérale mexicaine sur le travail, impose à chaque entreprise de mettre en place une commission conjointe direction-employés pour veiller aux systèmes de formation. Les programmes de formation doivent être approuvés par le *Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)*, Secrétariat au travail et au bien-être social. Un plan de formation doit être préparé au moins une fois tous les quatre ans. Cette formation doit être dispensée par un agent enregistré auprès du gouvernement. Il y a officiellement plus de 500 000 participants inscrits à plus de 4 000 installations de formation. S'ajoutent à cela 500 000 participants à des programmes de formation en cours d'emploi. De nombreux employeurs mettent en œuvre des programmes non enregistrés de formation parce qu'ils estiment que la formation imposée par le gouvernement n'est pas rentable.

ÉTUDIANTS MEXICAINS POURSUIVANT LEUR SCOLARITÉ À L'ÉTRANGER



 É.-U. 66 %	 Grande-Bretagne 4 %
 Espagne 13 %	 France 3 %
 Canada 11 %	 Autres 3 %

Source : Institute for International Education et Ambassade du Canada

Le Canada est, en importance, la troisième destination des étudiants mexicains qui vont étudier à l'étranger, après les États-Unis et l'Espagne. Ces trois pays accaparent ensemble 90 pour 100 de ce marché.

L'exportation, dans le domaine de l'enseignement, suppose qu'on envoie des éducateurs et des formateurs au Mexique ou qu'on accueille des étudiants et des stagiaires au Canada. Les deux volets de cette relation commerciale sont mal connus parce que les services d'exportation ne sont pas comptabilisés dans les statistiques officielles sur le commerce. Les étudiants suivant une scolarité longue, et qui obtiennent un visa pour s'inscrire dans un établissement, sont enregistrés par les services de l'immigration alors que les participants à des programmes de formation industrielle et linguistique de plus courte durée sont souvent déclarés comme des visiteurs d'affaires ou des touristes.

Les meilleures données dont on dispose sont celles qui concernent les étudiants mexicains diplômés qui étudient à l'étranger. En 1994, il y en avait officiellement 14 000. De plus, certains spécialistes estiment qu'il y avait environ 8 000 étudiants à poursuivre leurs études aux États-Unis sans qu'on le sache. En 1995, le nombre d'étudiants suivant officiellement une scolarité à l'étranger a baissé de 28 pour 100 à la suite de la crise grave engendrée par la dévaluation du peso. Le taux de croissance du nombre d'étudiants poursuivant leur scolarité à l'étranger devrait revenir au niveau antérieur à la dévaluation, soit environ 6 pour 100 par an. Certains étudiants qui ont abandonné leurs études à l'étranger en 1995 retourneront y terminer leur diplôme en 1996. On prévoit revenir aux niveaux de 1994 au début du siècle prochain.

C'est aux États-Unis que vont le plus grand nombre d'étudiants mexicains qui poursuivent leurs études à l'étranger. La part américaine de ce marché a augmenté de 65 à 67 pour 100. En 1994, l'Espagne et le Canada suivaient par ordre d'importance. Ces deux pays ont enregistré une forte baisse du nombre de visiteurs étudiants en 1995. C'est ainsi que le Canada n'a accueilli que 1 024 étudiants mexicains en 1995 contre 1 562 l'année précédente. Les autres pays qui accueillent des quantités non négligeables d'étudiants mexicains sont la France et le Royaume-Uni.

On ne dispose pas de données officielles sur les importations mexicaines de services d'enseignement et de formation ne débouchant pas sur la remise d'un diplôme. En 1994, cela représentait environ 10 pour 100 du nombre total d'étudiants de langue étrangère ne fréquentant pas l'université.

Les chiffres officiels révèlent qu'environ 10 000 Mexicains ont reçu une formation professionnelle dans d'autres pays en 1993. Il s'agissait souvent de programmes interentreprises mis en œuvre par des multinationales et les États-Unis ont accueilli environ 70 pour 100 de ces stagiaires. La part du Canada de ce marché est évaluée à 14 pour 100. Les sujets d'étude les plus courants étaient l'ingénierie, les sciences, la gestion des affaires, la conception graphique, l'architecture et la gestion hôtelière.

LA CLIENTÈLE

Les clients des services d'enseignement et de formation comprennent les particuliers qui apprennent, les sociétés et les responsables de l'enseignement public.

LE SYSTÈME SCOLAIRE

Les acheteurs au sein du système scolaire comprennent les organismes du gouvernement fédéral et de ceux des États ainsi que les institutions autonomes et privées. Le Mexique élargit actuellement son système d'écoles publiques. Les inscriptions ont augmenté, de 1994 à 1995, de 3,8 pour 100 au niveau préscolaire, de 0,7 pour 100 au niveau primaire et de 10,8 pour 100 au premier cycle du secondaire.

Depuis 1991, le *Consejo Nacional de Fomento Educativo (CONAFE)*, Conseil national de la promotion de l'éducation, a mis en œuvre plusieurs programmes connus sous le nom de «programmes compensatoires». Ils sont essentiellement destinés à réduire le taux de décrochage scolaire à l'école primaire et privilégient le plus souvent l'enseignant comme meilleur intervenant dans l'amélioration du système. Le plus récent de ces programmes est le *Programa para Abatir el Rezago en la Educación Básica (PAREB)*, un programme destiné à faire disparaître les aspects périmés du secteur public de l'éducation. Il devrait profiter à 1,5 million d'étudiants et à plus de 50 000 enseignants entre 1994 et 1999.

D'autres programmes sont conçus pour moderniser les méthodes d'enseignement et de l'administration dans tout le système scolaire. Un grand nombre d'écoles privées ont également besoin d'amélioration de cette nature.

LES UNIVERSITÉS ET LES ÉTABLISSEMENTS TECHNIQUES

L'enseignement supérieur au Mexique est assuré par les universités et les instituts techniques. La principale différence entre les deux est que les universités traitent d'une vaste gamme de matières alors que les instituts se concentrent davantage dans des domaines techniques.

Ces derniers participent régulièrement à des programmes conjoints avec des universités d'autres pays, en particulier des États-Unis et du Canada. Le programme favorise les échanges de professeurs et d'étudiants et fait également la promotion des projets de recherche conjoints.

LES SOCIÉTÉS

En théorie, toutes les sociétés devraient être des clients des services d'enseignement et de formation. En pratique, cette obligation de formation des employés n'est pas mise en œuvre à grande échelle. Cela se vérifie en particulier depuis la crise économique déclenchée par la dévaluation du peso en décembre 1994. La demande devrait repartir à la hausse avec la reprise économique alors que les entreprises s'efforcent de se moderniser pour affronter les défis du commerce libéralisé.

Les principaux besoins concernent la gestion et la formation technique. Le Mexique manque de compétences en ce domaine pour répondre à ses propres besoins. Cette demande comprend :

- la formation à l'étranger de formateurs et de cadres supérieurs;
- la formation en milieu de travail au Mexique;
- des séminaires et d'autres modes de formation en dehors du lieu de travail; et
- les cours préparés à l'avance.

Les programmes de formation des entreprises sont destinés à trois grands groupes d'employés : les professionnels, les cadres en gestion et les cols bleus.

Les professionnels ont besoin de cours standard en administration et en sciences ou de programmes adaptés aux besoins de groupes particuliers au sein de l'entreprise. Ces cours durent de une à six semaines.

Les stagiaires en gestion sont en général des diplômés récents de ce domaine d'études et doivent être formés aux procédures propres à une entreprise. Les cours sont pour l'essentiel conçus et gérés à l'interne et dépassent rarement trois semaines.

Les cols bleus ont besoin d'apprendre le fonctionnement des nouvelles machines et l'utilisation des dernières technologies. Dans de nombreux cas, cela nécessite le transfert de technologies protégées de l'extérieur du pays. Les cours se donnent en cours d'emploi, et durent de une à trois semaines.

Le *Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)*, Secrétariat au travail et au bien-être social, aide les sociétés à mettre en œuvre la formation de leurs employés grâce au *Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO)*. Ce programme permet d'élaborer des programmes de formation adaptés pour répondre aux besoins d'entreprises précises.

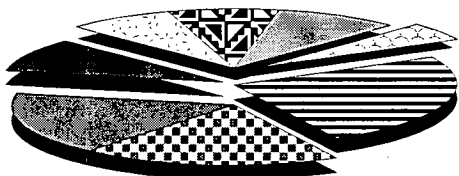
LES PROGRAMMES POUR LES SANS-EMPLOI

Le *Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)*, Secrétariat au travail et au bien-être social, offre un certain nombre de programmes permettant aux sans-emploi d'acquérir une formation professionnelle. Le plus important d'entre eux est le *Programa de Becas de Capacitación para Trabajadores Desempleados (PROBECAT)*, un programme de bourses conçu pour former les travailleurs sans emploi. Il assure une formation initiale aux jeunes et aux autres personnes qui cherchent un emploi pour la première fois, ainsi qu'à celles qui souhaitent améliorer leurs compétences. Ce programme permet également d'assurer une formation administrative et comptable aux travailleurs sans emploi qui désirent monter leur propre entreprise. La formation est assurée par le *Colegio Nacional de Educación Profesional y Tecnológica (CONALEP)* et par des agents de formation dont les *Centros de Capacitación para el Trabajo (CECATIS)*, centres de formation en milieu de travail, et les *Centros de Bachillerato Técnico Industrial y de Servicios (CBTIS)*, centres de formation professionnelle.

LES PARTICULIERS

Nombre de décisions d'achat de services d'éducation relèvent de particuliers qui désirent acquérir des connaissances. Il y a deux grands groupes de clients, soit les étudiants qui veulent obtenir un diplôme des établissements d'enseignement officiels du Mexique et les adultes qui travaillent et étudient à temps partiel pour faire progresser leur carrière.

DOMAINES D'ÉTUDES À L'ÉTRANGER, 1994



Physique et sciences de la vie 9 %	Beaux arts et arts appliqués 5 %
Ingénierie 17 %	Études générales 9 %
Affaires et gestion 19 %	Sciences sociales 8 %
Autres 25 %	Mathématiques et informatique 8 %

Source : Institute of International Education, Open Doors Study.

LES PROGRAMMES AVEC REMISE DE DIPLÔME

Les étudiants qui finissent leur scolarité au secondaire ou au premier cycle à l'université peuvent vouloir poursuivre leurs études à l'étranger pour y obtenir un diplôme. Il s'agit essentiellement d'enfants de familles aisées et leurs proches peuvent jouer un rôle déterminant dans la décision d'achat. Ces acheteurs vont des diplômés du second cycle du secondaire qui veulent aller à l'université dans un autre pays, aux diplômés d'université qui veulent poursuivre des études de second cycle universitaire. La tentation d'étudier à l'étranger est motivée par la perception d'une meilleure qualité d'enseignement et par une meilleure image des établissements étrangers. La plupart de ces étudiants cherchent à obtenir une formation en ingénierie, en sciences et en affaires. Les sciences sociales sont moins populaires, même si leur part n'est pas négligeable.

Les deux tiers des étudiants mexicains qui tentent d'obtenir un diplôme à l'étranger sont des hommes. Cela traduit bien un aspect de la société mexicaine, dans laquelle les hommes gagnent en général 40 pour 100 de plus que les femmes occupant un poste comparable. Les parents ont le sentiment que le ratio avantages/coûts d'envoyer un fils à l'étranger est plus élevé dans le cas d'une fille. On estime que le pourcentage d'hommes est encore plus élevé dans les groupes d'étudiants de second cycle universitaire, toujours pour la même raison.

Environ 70 pour 100 des Mexicains qui veulent obtenir un diplôme à l'étranger suivent une scolarité de second cycle universitaire. En règle générale, plus

l'université est située loin et plus la proportion d'étudiants de second cycle universitaire est élevée. Il n'y a qu'un peu plus de la moitié des Mexicains étudiant aux États-Unis qui sont inscrits dans des programmes de second cycle, alors qu'au Canada cette portion est de deux tiers.

LA FORMATION LINGUISTIQUE

Un autre groupe important de personnes voulant acquérir des connaissances est celui des adultes qui veulent maîtriser des langues étrangères. L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) a accru l'intérêt pour l'apprentissage de l'anglais, qui est vu comme un moyen de faire progresser sa carrière. L'apprentissage de l'anglais ou du français, langue seconde, est donc un marché important et en croissance. Plus de 600 écoles d'apprentissage de l'anglais sont enregistrées dans tout le Mexique. En 1994, on estimait que près de 50 000 Mexicains étaient inscrits à des cours de formation linguistique en dehors des universités, au Mexique et à l'étranger. On pense que ce chiffre a baissé à environ 43 000 en 1995 à cause de la dévaluation du peso. Ces chiffres ne comprennent pas les 700 000 étudiants qui apprennent l'anglais dans le cadre d'un programme universitaire. Les écoles d'enseignement du français langue seconde sont moins courantes puisqu'on estimait qu'il n'y avait que 3 500 étudiants à apprendre le français dans des programmes privés en 1995.

De façon traditionnelle, quelqu'un qui étudie les langues étrangères est un étudiant du second cycle du secondaire ou de l'université qui cherche à améliorer ses compétences linguistiques avant de s'inscrire dans une université étrangère, en particulier au niveau du second cycle. Ils ont en moyenne vingt-deux ans. Un autre segment important du marché est constitué des élèves d'écoles primaires et secondaires qui étudient une langue étrangère pendant les mois d'été. Beaucoup d'entre eux participent à des programmes d'échange mis en place par leur école. Les professionnels qui ont un emploi et qui ont besoin d'améliorer leurs compétences linguistiques pour des motifs d'affaires composent le reste du marché. On estime que ce segment du marché est très sensible au prix et de nombreux professionnels sont passés aux écoles de langues mexicaines depuis la crise. Les étudiants qui veulent apprendre les langues viennent essentiellement des trois grandes régions métropolitaines. Monterey constitue un important bassin d'étudiants de l'anglais langue seconde et on estime que c'est la ville mexicaine la plus américanisée.

LA FORMATION AUX AFFAIRES

Un certain nombre de particuliers cherchent à acquérir par eux-mêmes une formation dans le domaine des affaires. Cette formation est offerte par des centaines de petites écoles situées essentiellement dans les grandes régions urbaines. Un grand nombre d'entre elles ont été reconnues par le *Secretaría de Educación Pública (SEP)*, Secrétariat à l'enseignement public. Cette accréditation est jugée importante par les employeurs et accroît la valeur de la formation.

Les personnes qui s'inscrivent individuellement à ces cours de formation aux affaires étudient essentiellement la comptabilité, les principes de base de la gestion et la gestion touristique, ainsi que l'informatique et les communications. Les étudiants s'inscrivent le plus souvent à ces écoles par leurs propres moyens et sont alors rarement financés par leurs employeurs.

LES CONCURRENTS

Les concurrents étrangers sont perçus comme étant les plus sophistiqués, mais dans la situation économique actuelle, les fournisseurs et consultants locaux ont un avantage de prix.

LES CONSULTANTS EN ENSEIGNEMENT

Mexicains ou étrangers, les consultants en enseignement offrent leurs services tant aux organismes gouvernementaux qu'aux établissements d'enseignement. Ils assurent l'élaboration des programmes d'enseignement, la formation des enseignants, l'enseignement proprement dit, la conception des installations et les services connexes. Selon les spécialistes, ils ont un marché relativement limité, car un grand nombre de leurs clients potentiels ont leurs propres services pour s'occuper de ces questions.

À l'occasion, les universités mexicaines engagent des consultants indépendants pour ce genre de travail. Mais leur approche la plus courante consiste à s'affilier à une université étrangère. L'*Universidad de las Américas (UDLA)*, par exemple, est affiliée à l'association des universités du Sud de la Californie et monte certains programmes en collaboration avec l'université Harvard. On a également vu des universités utiliser sans autorisation des didacticiels mis au point par des universités étrangères.

Selon les observateurs, le chef de file en matière de conseil en enseignement est *Asesoría en Calidad y Competitividad (ACC)*, une firme qui possède de l'expérience à plusieurs niveaux. Elle a, par exemple, conçu des didacticiels pour un nouveau programme de baccalauréat de l'*Universidad del Pedregal*, des programmes pour le *Colegio La Salle de Tuxtla Gutierrez*, dans le Chiapas, et des programmes de formation d'enseignants et de personnel administratif pour deux centres de développement pour enfants (*Centros de Desarrollo Infantil*) gérés par le gouvernement. Cette société offre aussi des services de recrutement et de recherche.

ACC sous-traite quelques travaux à des spécialistes indépendants, dont *Siliceo y Asociados*, qui rédige des livres de cours et fait de la recherche en matière d'évaluation organisationnelle et de développement humain. La société a des bureaux à Guadalajara, Guerrero et Mazatlán, et en aura bientôt un à Monterrey.

LES UNIVERSITÉS MEXICAINES

Au Mexique, les études universitaires, même dans un établissement public, sont un luxe que seuls les citoyens relativement à l'aise peuvent se permettre. Quant aux études à l'étranger, elles sont réservées aux riches. On estime en effet qu'il y a environ 22 000 étudiants mexicains à l'étranger, et cela représente moins de 2 pour 100 du nombre total de Mexicains faisant des études universitaires. Le Mexique compte plus de 1 300 universités, mais elles rassemblent moins de 1,5 million d'étudiants sur une population de 100 millions de personnes.

Les principales concurrentes des universités canadiennes au Mexique sont les universités privées. Elles sont au nombre de 85, mais près des deux tiers de leurs étudiants se concentrent dans 12 d'entre elles. Pour un étudiant mexicain qui étudie à l'étranger, il y en a dix qui vont dans des universités mexicaines privées. Un grand nombre de ces derniers auraient les moyens d'étudier à l'étranger.

Les universités du Mexique se concentrent dans les villes de Mexico, Puebla, Monterrey et Guadalajara. Elles attirent des étudiants du pays tout entier, qui viennent surtout étudier une spécialité.

PRINCIPALES UNIVERSITÉ PRIVÉES

Nom	Nombre d'étudiants	Emplacement du principal campus
Universidad del Valle de México (UVM)	16 917	Mexico
Universidad Iberoamericana	15 339	Mexico
Universidad Tecnológica de México	10 836	Mexico
Universidad de Guadalajara (UdeG)	9 000	Jalisco
Universidad de Monterrey (UdeM)	7 000	Nuevo León
Universidad de Anáhuac	6 727	Mexico
Universidad de La Salle (ULSA)	6 428	Mexico
Universidad de las Américas	5 669	Puebla
Universidad Regiomontana	5 000	Nuevo León
Universidad del Valle de Atemajac (UNIVA)	4 572	Mexico
Universidad del Bajío	4 426	Guanajuato
Intercontinental	4 300	Mexico

PRINCIPALES UNIVERSITÉS PUBLIQUES

- Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)
- Universidad Autónoma Metropolitana (UAM)
- Universidad Autónoma de Guadalajara (UAG)
- Universidad Autónoma de Chihuahua
- Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL)
- Universidad Autónoma de Chapingo (Agriculture)
- Universidad Pedagógica Nacional (Éducation)
- Universidad Autónoma de Puebla
- Universidad Autónoma de Sonora
- Universidad Autónoma de Oaxaca

LES INSTITUTS DE TECHNOLOGIE

Le Mexique compte, parmi ses établissements d'enseignement supérieur, plusieurs instituts techniques privés d'excellente réputation, tels que l'*Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)*, Institut d'études supérieures techniques de Monterrey, qui compte plus de 34 000 inscrits, et l'*Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)*, Institut autonome de technologie. L'*Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Bajío* et l'*Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente (ITESO)* sont également des établissements privés importants.

Ces institutions ont joué un rôle de premier plan dans les efforts entrepris au Mexique pour renforcer les liens entre l'industrie et l'université. L'*ITESM* a notamment plusieurs programmes pour adapter les technologies nouvelles aux besoins de l'industrie.

Le Mexique a 73 instituts de technologie publics, qui sont administrés par la *Dirección General de Institutos Tecnológicos (DGIT)*, Direction générale des instituts de technologie. Une quarantaine d'entre eux sont affiliés à l'*Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES)*, Association nationale des universités et établissements d'enseignement supérieur. Parmi les autres instituts publics importants, on peut citer le *Colegio Nacional de Educación Profesional Tecnológica (CONALEP)*, l'*Instituto Politécnico Nacional (IPN)* et l'*Instituto Tecnológico de Sonora*.

LES UNIVERSITÉS ÉTRANGÈRES

Les principales concurrentes des universités canadiennes sont des institutions étrangères. Les mexicains qui peuvent se permettre d'étudier à l'étranger choisissent parmi plusieurs pays. La plupart d'entre eux veulent suivre des cours en anglais; ils vont donc aux États-Unis, au Canada et au Royaume-Uni. Une importante minorité s'intéresse à la langue française et va soit en France, soit au Canada. Un petit nombre enfin se rend en Espagne, pour y recevoir une éducation en espagnol.

ÉTATS-UNIS

La proximité géographique a permis aux universités américaines de dominer ce marché. Environ 200 universités américaines ont établi des liens avec une quarantaine de leurs consœurs mexicaines, afin de pouvoir réagir rapidement aux changements de la demande, et aussi de fixer des normes d'équivalence pour leurs cours.

Les États-Unis bénéficient également de la notoriété de certaines de leurs écoles. Ce facteur nuit d'ailleurs à d'autres universités américaines qui sont excellentes mais moins connues; un certain nombre d'entre elles font de la publicité au Mexique pour compenser. Plusieurs ont aussi ouvert des centres d'information au Mexique.

Leur principal inconvénient est le prix. En effet, pour vivre et étudier une année aux États-Unis, il faut déboursier en moyenne 15 000 \$ US, et beaucoup plus pour les grandes universités privées. D'autre part, les cours supérieurs commencent en général en septembre seulement. La nécessité d'un visa d'entrée et la complexité des procédures d'admission constituent parfois des obstacles.

ROYAUME-UNI

Les universités britanniques n'ont commencé que récemment à se promouvoir sur le marché mexicain. Le prestige leur donne un net avantage, et il s'est avéré que les Mexicains étaient attirés par l'idée d'étudier en anglais dans un milieu européen. Autre avantage : il ne faut qu'une année pour obtenir une maîtrise au Royaume-Uni, alors qu'il en faut deux dans la plupart des universités américaines. La simplicité du processus d'admission et la souplesse des emplois du temps sont aussi considérés comme des avantages.

Les principaux désavantages du Royaume-Uni sont l'éloignement et le prix – il en coûte environ 30 000 \$ US pour vivre et étudier pendant un an dans ce pays. Les universités britanniques ont mis en place des programmes d'aide financière attrayants pour compenser ce facteur.

ESPAGNE

L'Espagne est la destination préférée des étudiants mexicains qui ne parlent pas l'anglais. Une communauté mexicaine bien établie y assure depuis longtemps la promotion de programmes d'échange entre les deux pays. Cette destination offre naturellement l'avantage de la langue et de l'affinité culturelle.

En revanche, les universités espagnoles n'ont pas le prestige de leurs concurrentes étrangères, la qualité de leurs cours n'est pas très respectée au Mexique, et leur personnel enseignant n'est pas considéré comme étant suffisamment international. De nombreux jeunes mexicains estiment qu'il est plus avantageux de se créer un réseau de contacts en étudiant dans une université mexicaine, que d'acquérir une éducation espagnole. De plus, il est à peu près deux fois plus coûteux d'étudier en Espagne que dans une université équivalente au Mexique, quoique l'Espagne offre des bourses. La croissance du marché de l'emploi suscitée par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) risque fort de réduire l'intérêt que présentent les universités espagnoles pour les Mexicains.

FRANCE

Les universités françaises ont une image de prestige et bénéficient en outre de l'attrait qu'exerce l'Europe. Elles offrent aussi diverses aides financières. Cela étant, les contraintes linguistiques font qu'elles ne s'adressent qu'à une clientèle limitée. Les formalités d'obtention d'un visa sont complexes, le coût de la vie et des études est élevé et la France est perçue comme un pays sujet aux tensions interethniques. Il en résulte que les universités françaises sont concurrencées par des institutions de langue française ou bilingues du Canada.

LES ATOUTS CANADIENS

Selon les étudiants mexicains ayant étudié au Canada, le principal attrait se situe au niveau des débouchés potentiels. À cet égard, en effet, les universités canadiennes sont considérées comme supérieures à leurs concurrentes américaines et mexicaines. Par ailleurs, elles coûtent moins cher à qualité égale.

Le facteur de choix qui est cité le plus fréquemment est le prestige de l'université. Viennent ensuite les cours offerts, le prix et la souplesse des programmes. Les visas canadiens sont considérés comme plus faciles à obtenir, et ce facteur est déterminant pour certains étudiants.

AVANTAGES D'UN ÉTABLISSEMENT CANADIEN

1. Sentiment que le Canada offre de meilleures perspectives d'emploi que le Mexique ou les États-Unis.
2. Coûts moins élevés, à qualité égale, que dans une université américaine moyenne.
3. Expérience antérieure du Canada, par ex. comme touriste ou étudiant en anglais, langue seconde.
4. Recommandation de parents, d'amis ou d'enseignants.
5. Plus propre et sûr qu'au Mexique et aux États-Unis.
6. Offre exactement le domaine recherché.
7. Culture francophone.
8. Parents au Canada.
9. Bonne alternative pour remplacer une université américaine.

Source : Sondage effectué en décembre 1995 par InfoMex pour l'Ambassade du Canada au Mexique

LES ÉCOLES DE LANGUES

Le marché de l'enseignement des langues est dominé par une douzaine de firmes dont un grand nombre sont affiliées à de grands groupes internationaux. La plus importante est *Interlingua*. La crise économique a permis à ces écoles d'améliorer leur compétitivité face à leurs concurrentes étrangères. Pour la même raison, les professeurs à la pige deviennent des concurrents gênants pour les écoles d'anglais, langue seconde, même mexicaines. L'enseignement des langues étrangères n'étant pas réglementé, n'importe qui peut se lancer dans ce domaine. Il y a donc de nombreux professeurs privés d'anglais et de français dont certains utilisent illégalement les didacticiels des grandes écoles. Les dirigeants de ces dernières disent toutefois que leurs anciens étudiants tendent à revenir une fois qu'ils ont réalisé que les professeurs pigistes ne sont pas aussi efficaces; ils ajoutent que l'amélioration graduelle de l'économie contribue également à cette tendance.

Berlitz est l'une des écoles qui ont le plus souffert de la dévaluation, car ses prix sont établis en dollars dans le monde entier. Par ailleurs, sa clientèle comprenait de grandes entreprises et des banques qui ont réduit leurs dépenses de formation au cours de la crise. Berlitz possède cependant l'avantage de mettre l'accent sur les cours de conversation. Afin de rester compétitives, les autres grandes écoles proposent d'augmenter le nombre d'heures de formation tout en maintenant le même prix. Cette approche a été relativement payante pour des écoles comme *Interlingua* et *Quick Learning*.

Seulement 10 pour 100 des étudiants mexicains de langue seconde vont à l'étranger, et leurs principales destinations sont les États-Unis, le Canada et le Royaume-Uni. Il est difficile d'estimer la part de marché qui revient à chacun de ces pays, du fait des différences de formalités d'entrée : le Canada et le Royaume-Uni n'exigent pas de visa pour des séjours aussi courts, alors que les États-Unis le font. La demande a accusé une baisse d'environ 25 pour 100 en 1995, mais les écoles de langue seconde canadiennes disent s'attendre à une chute pouvant aller jusqu'à 40 pour 100. Les écoles du Royaume-Uni ne prévoient pas de réduction significative, car elles s'adressent à une clientèle très aisée.

En revanche, les écoles canadiennes de français, langue seconde, pensent que la dévaluation ne fera baisser leur activité que d'environ 15 pour 100. Ceci est dû en partie au fait qu'il y a moins d'écoles au Mexique qui puissent offrir des alternatives à meilleur coût. Les études de langue seconde en France restent très chères, mais ce n'est pas nécessairement un obstacle pour les familles concernées. On estime que les inscriptions aux cours de langue seconde en France ont baissé de 25 pour 100 en 1995.

PRINCIPALES ÉCOLES DE LANGUES DU MEXIQUE

Interlingua

Angloamericano*

Escuela de Interpretes y Traductores

Quick Learning*

Instituto Anglo-Mexicano de Cultura A.C.

Glen International*

Berlitz

Coronel Hall

Instituto Superior de Interpretes y Traductores

Instituto Hammer Sharp

Centro de Enseñanza de Lenguas Extranjeras de la UNAM

*Écoles affiliées à l'Union Nacional de Escuelas de Idiomas (UNEI), Union nationale des écoles de langues.

LES ÉCOLES COMMERCIALES

Il n'y a pas beaucoup d'écoles commerciales privées au Mexique, entre autres parce que les écoles professionnelles et les universités offrent elles-mêmes des cours et des séminaires consacrés à la gestion et au commerce dans le cadre de programmes non sanctionnés par des diplômes.

Un petit nombre d'écoles commerciales s'adressent aux étudiants qui cherchent des programmes spécialisés. Elles pratiquent des prix avantageux par rapport aux universités, mais comme elles ne sont reconnues ni par le *Secretaría de Educación Pública (SEP)*, Secrétariat à l'enseignement public, ni par l'*Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique, leur marché reste limité.

L'une des écoles les plus réputées dans ce domaine est l'*Instituto Angloamericano* qui propose un programme d'un an comprenant des cours de langues, d'informatique, de comptabilité, de gestion et de marketing.

La clientèle des écoles de ce genre se compose principalement de jeunes femmes de la petite bourgeoisie, ayant de dix-sept à vingt-cinq ans et une formation de deuxième cycle du secondaire. Elles vont généralement dans une école commerciale parce que sans avoir les moyens de les envoyer à l'université, leur famille estime néanmoins qu'une meilleure éducation leur permettra de trouver plus facilement un emploi. De plus, ces familles considèrent souvent que les études universitaires durent trop longtemps pour constituer un investissement rentable.

Les écoles commerciales les plus fréquentées sont celles qui se spécialisent dans les cours d'informatique. En effet, le Mexique a une population jeune, qui considère que la technologie est l'outil qui la fera réussir. Elle voit les ordinateurs comme des outils grâce auxquels elle augmentera ses chances dans la vie et vaincra la mainmise de l'ancienne génération sur le pouvoir et l'information. Il est plus probable qu'on demande à une secrétaire de savoir se servir d'un ordinateur que d'avoir des compétences en matière de linguistique.

LES FOURNISSEURS DE FORMATION

INDUSTRIELLE

Les entreprises mexicaines achètent des services de formation industrielle à divers consultants locaux et étrangers, ainsi qu'à d'autres fournisseurs. Pour être agréés, les programmes de formation doivent être dispensés par des agents enregistrés auprès du *Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)*, Secrétariat au travail et au bien-être social. Il y avait, en 1993, environ 5 600 de ces agents dont 61 pour 100 étaient des individus, et le reste, des entreprises. L'*Asociación Mexicana de Capacitación de Personal (AMECAP)*, Association mexicaine de formation du personnel, compte environ 800 membres. Près de 60 pour 100 des firmes agréées sont situées dans le district fédéral ou dans l'État de Mexico. Les autres sont dispersées dans tout le pays.

De nombreuses grandes entreprises, surtout américaines, ont leurs propres centres de formation au Mexique. C'est le cas des « trois Grands » de l'automobile, ainsi que d'IBM, DuPont, 3M, Kodak et d'autres entreprises utilisatrices de techniques de pointe. Plusieurs grandes sociétés mexicaines, dont la société pétrolière d'État, *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, ont également des centres de formation. Selon le produit qu'on offre, on peut voir dans ces centres des concurrents ou des clients potentiels.

D'autres entreprises achètent des services de formation à des fournisseurs indépendants dont certains sont basés aux États-Unis. General Physics Service et American Management Association sont des noms qui reviennent souvent quand il est question de formation des cadres. Hemphill Schools et National Schools travaillent dans le domaine de la formation technique.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

La crise économique a mis l'accent sur la compétitivité des prix. Mais en même temps, elle a révélé à quel point l'économie mexicaine avait besoin de compétences pour se moderniser.

Le principal déclencheur a été la dévaluation du peso. Le 1^{er} décembre 1994, le gouvernement du président Ernesto Zedillo arrivait au pouvoir. Trois semaines plus tard, durant les vacances de Noël, il cessa soudainement de soutenir le peso. La monnaie mexicaine perdit en quelques jours un tiers de sa valeur et lorsqu'elle finit par se stabiliser, elle valait moins de la moitié de son ancienne valeur par rapport au dollar US. La grave crise économique qui s'ensuivit obligea le ministre des finances à démissionner.

Cette dévaluation a eu deux conséquences inverses pour la demande de services d'enseignement. D'un côté, elle a grandement réduit le pouvoir d'achat des entreprises, des établissements d'enseignement et des étudiants du Mexique désireux d'importer des produits ou des services de formation étrangers. Cela a eu pour résultat qu'en 1995, les importations de services éducatifs ont connu une baisse estimée à 25 pour 100.

En revanche, elle a radicalement amélioré la compétitivité des industries exportatrices mexicaines – les exportations de marchandises mexicaines ont fait un bond de près de 30 pour 100 au cours des neuf premiers mois de 1995. Pour pouvoir profiter de cette aubaine, de nombreuses sociétés mexicaines ont dû s'aligner sur les normes de qualité mondiales, et donc se moderniser. La crise a également forcé une rationalisation généralisée du secteur manufacturier mexicain. Ces événements ont fait augmenter les besoins de formation et d'enseignement en tous genres, qui connaissaient déjà une forte demande du fait de la libéralisation du commerce entamée à la fin des années 1980.

L'ENSEIGNEMENT PUBLIC

Le plan de stabilisation mis en place par le gouvernement à la suite de la crise du peso a nécessité une réduction draconienne des dépenses publiques. Cet effort a été rendu encore plus difficile par le fait que la dévaluation a forcé près de 150 000 étudiants du secteur privé à rejoindre les rangs de l'école publique. Mais en même temps, l'amélioration du système d'éducation nationale reste une priorité majeure. D'ici à l'an 2000, la part du PIB qui est consacrée à l'enseignement public doit passer à huit pour cent, contre cinq pour cent en 1993.

Sous l'ancien président Carlos Salinas, la principale source de fonds tant pour la construction d'écoles que pour l'aide aux étudiants était le programme *Solidaridad*, géré par le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social. Au cours des six années de mandat de cette administration, 3,6 milliards de pesos furent ainsi injectés dans l'enseignement. Mais des critiques ayant laissé entendre que les priorités de dépenses du programme *Solidaridad* étaient fixées au moyen de pressions politiques, le gouvernement Zedillo ordonna un gel de ces dépenses dès son arrivée au pouvoir. Selon des sources bien informées, ce programme constitue maintenant un obstacle aux efforts que fait le président Zedillo pour se démarquer de son prédécesseur. Le programme de décentralisation du nouveau gouvernement est également un facteur important de ce gel des dépenses.

On considère qu'en tant qu'ancien Secrétaire à l'enseignement public, Zedillo est un ardent défenseur du financement de l'enseignement et que, par conséquent, les composantes éducatives de *Solidaridad* ont de bonnes chances de survie. La plupart des analystes pensent que *Solidaridad* sera remanié et réinstauré sous un autre nom.

DÉPENSES CONSACRÉES À L'ENSEIGNEMENT PAR LE PROGRAMME *SOLIDARIDAD*

EN MILLIERS DE PESOS

Année	Infrastructures	Amélioration des bâtiments	Bourses
1989	200 200		
1990	309 100	183 257	
1991	377 500	313 709	193
1992	461 100	323.228	527
1993	367 900	353 665	844
1994	447 500	342 787	1 190

Source : *Solidaridad : Seis Años de Trabajo*, Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), Secrétariat au développement social, 1994.

La modernisation du système éducatif nécessitera une assistance étrangère considérable. Des consultants seront nécessaires pour presque tous les aspects de l'élaboration des programmes d'enseignement et de l'enseignement proprement dit. Les budgets du gouvernement mexicain ont subi des coupes sombres à la suite de la crise économique, mais il est encore possible d'obtenir du financement de la part des grandes banques de développement international.

La Banque mondiale fournit de l'aide par l'intermédiaire de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD). Elle a accepté d'injecter 265 millions de dollars US dans un projet de 412 millions de dollars US ayant pour but d'améliorer la qualité de l'enseignement et de la formation techniques. Selon toute vraisemblance, ce programme sera administré au travers de structures existantes, telles que le *Programa de Becas de Capacitación para Trabajadores Desempleados (PROBECAT)*, un programme de financement de la formation industrielle des sans-emploi.

En 1994, la Banque interaméricaine de développement (BID) a approuvé un crédit de 393 millions de dollars US pour un projet de 653 millions de dollars US destiné à améliorer le système d'enseignement primaire mexicain. Ce programme prévoit la formation des mères de jeunes enfants, ainsi qu'un volet d'alphabétisation des adultes. Des consultants seront engagés pour former les enseignants et les superviseurs, ainsi que pour concevoir des livres de cours et procéder à des études.

Un autre projet de la BID porte sur la modernisation et la création d'infrastructures pour l'*Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique. Il porte le nom d'UNAM-IABD et prévoit surtout la construction de nouveaux bâtiments, laboratoires et bibliothèques, ainsi que la modernisation des équipements. Il se concentre sur les départements de sciences exactes et de sciences naturelles, et des consultants internes ont été engagés pour répondre à ses besoins.

L'organisme d'exécution de la plupart des programmes de la BID au Mexique est le *Consejo Nacional de Fomento Educativo (CONAFE)*, Conseil national pour la promotion de l'enseignement, par l'intermédiaire duquel la BID finance en partie le *Programa Integral para Abatir el Resago Educativo (PIARE)*, un programme quinquennal entamé en 1995 destiné à promouvoir l'enseignement initial et primaire ainsi que l'éducation des adultes.

LA FORMATION INDUSTRIELLE

Le gouvernement a reconnu qu'il était nécessaire d'améliorer la formation industrielle afin d'aider le Mexique à s'adapter à la libéralisation des échanges commerciaux. En mai 1995, le président Zedillo, ancien Secrétaire à l'éducation publique, a présenté son Plan Nacional de Desarrollo (PND), Plan national de développement, qui couvre les six années de son mandat. Ce plan comporte un volet d'augmentation et d'amélioration de la formation de la main-d'œuvre. Il propose des liens plus étroits entre l'industrie et les établissements d'enseignement, ainsi que de nouvelles formes de certification des habiletés pratiques. Il souligne aussi la nécessité d'améliorer l'accessibilité de la formation permanente.

Il renforcera des programmes existants, tels que le *Programa de Becas de Capacitación para Trabajadores Desempleados (PROBECAT)*, un programme de financement de la formation industrielle des sans-emploi, et le *Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO)*, un programme de formation industrielle en milieu de travail, qui sont les deux plus importants programmes de formation industrielle du gouvernement.

- Les objectifs du *PROBECAT* pour la période 1993-1997 sont de fournir de nouveaux équipements à 300 campus qui servent d'agents de formation, de décerner jusqu'à 300 000 bourses et de trouver 1,6 million d'emplois nouveaux.
- Ceux du *CIMO* pour la même période sont d'aider 80 000 entreprises employant 400 000 travailleurs à devenir plus compétitives. Ce programme prévoit toute une variété de services de formation et de conseil.

Les fournisseurs de formation industrielle s'apercevront qu'on a besoin d'eux, mais qu'on n'a pas toujours les moyens de les payer. Dans un premier temps, on leur demandera donc surtout des cours préparés à l'avance et d'autres solutions pouvant permettre d'obtenir des résultats rapides à un coût relativement faible.

À long terme, les meilleurs débouchés seront pour les fournisseurs qui pourront livrer leurs produits en espagnol. Mais à plus court terme, il sera possible de minimiser les coûts en «formant le formateur», c'est-à-dire en envoyant, par exemple, le moniteur en formation au Canada, pour le ramener ensuite au Mexique où il pourra transmettre son nouveau savoir.

L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Depuis quelques années, les dirigeants des universités canadiennes, américaines et mexicaines développent activement les contacts entre leurs établissements. Leur but est de favoriser la mobilité internationale des universitaires, particulièrement celle des étudiants des 2^e et 3^e cycles et des enseignants. Le gouvernement canadien a par exemple versé, en 1995, une contribution de 1,5 million de dollars CAN au fonds du Groupe de travail trilatéral sur la coopération nord-américaine en matière universitaire, qui sert au financement de projets trilatéraux auxquels doivent participer au moins deux établissements d'enseignement dans chaque pays. L'un des objectifs de ce programme est de mettre au point des techniques de partenariat pratiques.

Au cours de la première année de ce programme triennal, le gouvernement canadien a financé 11 projets dans les domaines de l'architecture, du commerce, de l'ingénierie, de la santé, du droit et de la technologie. Plus de 200 étudiants canadiens venus de 15 universités et de quatre collèges du pays pourront participer, au cours des trois prochaines années, à des échanges avec des établissements américains et mexicains.

Plusieurs autres groupes travaillent à l'amélioration de la mobilité des universitaires entre les pays de l'ALÉNA. Par exemple l'Ontario Institute for Studies in Education (OISE), qui est basé à l'Université de Toronto, a créé en 1994 un centre d'échanges culturels entre le Canada et le Mexique. En février 1995, le Bureau canadien de l'éducation internationale (BCÉI) a établi sur Internet un serveur de liste nommé CANALA-L. En septembre de la même année, l'Institute of International Education (IIE) annonçait la création d'un Réseau nord-américain de coopération en matière d'éducation supérieure, avec un serveur de liste nommé NACHE-Net. Plusieurs conférences trilatérales ont eu lieu, dont une à Nanaimo, en Colombie-Britannique, en mai 1995. De nombreux universitaires canadiens ont assisté à l'assemblée annuelle de l'*Asociación Mexicana para la Educación Internacional*, Association mexicaine pour l'éducation internationale, qui s'est tenue à Mazatlán, Sinaloa, en septembre 1995.

Ces initiatives constituent un premier pas vers l'établissement de mécanismes pratiques pour l'amélioration de la mobilité des étudiants. De nombreux observateurs estiment qu'elles auront toutefois besoin d'être appuyées par des efforts de promotion.

L'ENSEIGNEMENT DES LANGUES

Selon la plupart des observateurs, l'enseignement de l'anglais et du français comme langues secondes au Mexique est relativement saturé. Les nouveaux arrivants sur ce marché devront donc avoir un produit très particulier ou un autre avantage concurrentiel à offrir.

En revanche, l'enseignement des langues au Canada a un bon potentiel de croissance à long terme. En effet, les Mexicains aiment généralement l'idée de visiter le Canada, qu'ils perçoivent comme un pays sûr, culturellement diversifié et offrant des programmes sophistiqués. De plus, la simplicité des formalités d'entrée au pays et la relative modicité des prix constituent des avantages non négligeables.

L'INFORMATIQUE

Le marché – déjà actif – de la formation en informatique est encore favorisé par un besoin croissant de compétences dans ce domaine. Il se compose de diplômés du deuxième cycle du secondaire, d'étudiants universitaires, d'employés de bureau et de secrétaires, dont l'âge moyen varie de dix-sept et vingt-six ans et qui veulent avant tout compenser les lacunes de la formation inefficace que leur donnent les écoles et les universités, et obtenir des résultats rapides.

Le gros de la demande se concentre sur l'utilisation pratique des produits Microsoft, notamment Windows, Word, Excel et PowerPoint. Il y a aussi un besoin de formation plus technique, par exemple pour de futurs programmeurs, graphistes et administrateurs de systèmes. Il est particulièrement utile d'être reconnu par le *Secretaría de Educación Pública (SEP)*, Secrétariat à l'enseignement public.

Les entreprises canadiennes peuvent s'attendre à une concurrence farouche de la part d'écoles d'informatique établies telles qu'ICM, Herman Hollerith et Instituto Fleming. Elles pourront néanmoins y faire face en utilisant des méthodes d'enseignement évoluées et en proposant un service sur mesure. Le fait que le Canada soit perçu comme un pays à la pointe du progrès leur sera également utile.

L'ENSEIGNEMENT À DISTANCE

De nombreux éducateurs mexicains ont l'expérience de l'enseignement à distance. Le système de transmission par satellite Solidaridad est utilisé depuis plusieurs années pour diffuser dans tout le Mexique des cours de base, des conférences, des séminaires et des cours de niveau universitaire. On pense généralement que son utilisation va augmenter, car il constitue une alternative avantageuse par rapport aux déplacements à l'étranger.

En 1993 fut créé l'Inter-American Distance Education Consortium (CREAD) dont la vocation était de promouvoir la collaboration entre les institutions des Amériques et des Caraïbes. Il a pour objectif de mettre au point un système de satellites unique qui sera utilisé dans tout l'hémisphère et, à plus long terme, d'offrir des cours universitaires et de formation technique par satellite.

Les coûts d'infrastructure constituent un obstacle majeur à la réalisation de ces projets. De nombreuses universités mexicaines ne peuvent pas se permettre de déboursier les 500 000 \$ US que coûtent les frais d'installation, et le Mexique n'a fourni que sporadiquement des fonds pour ce genre de projet. Selon les spécialistes mexicains, les universités canadiennes qui proposent des projets conjoints s'attendent généralement à ce que le gouvernement du Mexique assure le gros du financement.

Le développement de ce service se heurte aussi à des réticences de la part des étudiants. Les Mexicains sont en effet plutôt sceptiques quant à la qualité de l'enseignement par satellite, et pensent qu'un diplôme obtenu de cette manière n'aura pas autant de valeur qu'un autre. Ils craignent aussi que les méthodes canadiennes et américaines ne correspondent pas au style d'enseignement magistral auquel ils sont habitués. Il est probable, cependant, que les considérations de coût et d'efficacité viendront à bout de ces obstacles.

LE SYSTÈME DE TRANSMISSION PAR SATELLITE *SOLIDARIDAD*

Le système *Solidaridad* se compose de deux satellites, *Solidaridad 1* et *2*, qui ont été lancés en novembre 1993 et octobre 1994 respectivement. Il y en a actuellement un troisième, plus ancien, nommé Morelos 2, mais il cessera de fonctionner en 1998. Les deux *Solidaridad* sont identiques et desservent tous deux l'Amérique latine et l'Amérique du Sud. Le *Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)*, Secrétariat aux communications et au transport, et le *Secretaría de Educación Pública (SEP)*, Secrétariat à l'enseignement public, utilisent le système *Solidaridad* depuis juillet 1994 pour diffuser un service éducatif connu sous le nom d'EDUSAT.

Ce service permet de dispenser un enseignement de base dans 9 000 écoles réparties à travers tout le Mexique. EDUSAT utilise *Solidaridad 1* et fonctionne sur la bande C. Il sera maintenu tant que le satellite fonctionnera, soit pendant une durée estimée à quatorze ans. Les satellites *Solidaridad* ont été mis au point par Hughes Space and Communications Company et sont la propriété du SCT. Le service du SCT chargé de la gestion et de la commercialisation des satellites se nomme TELECOMM.

LE CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE

Seuls les fournisseurs de services de formation industrielle effectuant un travail imposé par le gouvernement ont besoin d'être agréés. Il est toutefois utile de posséder une accréditation, même si elle n'est pas exigée.

Les firmes étrangères peuvent appartenir en majorité à des intérêts étrangers, à condition d'avoir une autorisation de la *Comisión de Inversión Extranjera*, Commission de l'investissement étranger. Une firme qui fournit des services de formation industrielle en vertu de la législation mexicaine sur la formation obligatoire doit s'enregistrer comme promotora de capacitación, agent de formation, auprès du *Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)*, Secrétariat au travail et au bien-être social. Les personnes physiques doivent également être enregistrées. La réglementation reconnaît cinq catégories d'agents de formation :

- les institutions ou écoles de formation ayant leurs propres locaux;
- les formateurs en établissement qui sont des individus travaillant pour des institutions de formation;
- les formateurs à la pige qui donnent des cours à titre individuel;
- les formateurs internes qui travaillent pour un employeur; et
- les agents de formation auxiliaires, ce qui comprend principalement les étrangers (individus ou institutions), et les sociétés qui fournissent un service de formation dans le cadre d'une vente d'équipement ou d'un achat de marchandise.

Cet enregistrement n'est requis que pour que la formation soit reconnue en vertu de la réglementation. De nombreuses entreprises mexicaines n'enregistrent pas toutes leurs activités de formation. On peut obtenir de plus amples renseignements auprès de l'*Oficina de Registro para Agentes de Capacitación*, Registre des agents de formation, au *Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)*, Secrétariat au travail et au bien-être social. Pour les autres fournisseurs de services d'enseignement et de formation, une accréditation du *Secretaría de Educación Pública (SEP)*, Secrétariat à l'enseignement public, ou de l'*Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique, leur donnera un très net avantage, même si elle n'est pas obligatoire.

Les formateurs ou enseignants qui se rendent au Mexique doivent obtenir un visa. Il en existe de plusieurs sortes, selon la durée du séjour de la personne. On peut se renseigner auprès de l'Ambassade du Mexique à Ottawa, ou des consulats qui se trouvent en divers endroits au Canada.

Les étudiants mexicains qui veulent venir au Canada doivent obtenir un visa d'étudiant s'ils doivent étudier à plein temps pendant plus de quatre-vingt-dix jours. Une lettre d'acceptation de l'université ou de l'école concernée simplifiera cette démarche. Ceux qui étudient pendant moins de trois mois ont besoin d'un visa de visiteur de quatre-vingt-dix jours. Les visas d'étudiants sont émis pour des périodes pouvant atteindre une année. Une prolongation peut être accordée au Canada, mais doit être demandée à l'avance. Pour obtenir un visa de visiteur, il faut pouvoir présenter un billet aller-retour et démontrer que l'on dispose de suffisamment d'argent pour vivre au Canada pendant quatre-vingt-dix jours. Les visas peuvent être délivrés par l'Ambassade du Canada à Mexico ou par les consulats de Monterrey et Guadalajara.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

La stratégie la plus efficace pour vendre des produits d'enseignement et de formation sur le marché mexicain consiste à s'adjoindre des partenaires locaux.

Presque invariablement, les entreprises canadiennes qui ont réussi au Mexique disent que le partenariat a été l'un des éléments clés de leur stratégie. En effet, pour s'implanter au Mexique, on doit d'abord pouvoir surmonter d'importantes barrières culturelles et linguistiques. D'autre part, les Mexicains aiment traiter avec des gens qu'ils connaissent, et il faut du temps pour se créer le réseau de contacts dont on a besoin.

Généralement, les sociétés mexicaines d'enseignement et de formation sont bien introduites chez les clients potentiels, mais manquent de programmes sophistiqués, de systèmes évolués de présentation des cours, et de méthodes d'évaluations à la pointe du progrès. Une organisation canadienne peut les aider à combler ces lacunes en échange d'un meilleur accès auprès des clients.

LES ASSOCIATIONS INDUSTRIELLES

Dans certains cas, un fournisseur de services de formation industrielle ou commerciale pourra entrer directement en contact avec une grande entreprise mexicaine. Mais d'une manière générale, il est plus avantageux d'approcher les associations d'industries, plus particulièrement celles qui disposent d'un centre de formation. En effet, un certain nombre de chambres de commerce et d'industrie ou d'autres associations d'entreprises ont leur propre centre de formation. Elles engagent parfois elles-mêmes des consultants extérieurs pour les aider à mettre leurs programmes sur pied, et peuvent aussi orienter un fournisseur vers des entreprises qui ont des programmes de formation actifs.

Tout effort commercial devra donc s'adresser principalement aux grandes entreprises et aux associations ayant véritablement un intérêt pour la formation. On estime que les débouchés les plus intéressants sont ceux de la formation technique, en gestion et la formation administrative, car bien que les lois mexicaines exigent une meilleure formation dans les domaines de l'industrie, de la santé et de la sécurité, elles ne sont pas appliquées de manière efficace.

LE RECRUTEMENT D'ÉTUDIANTS

Les établissements d'enseignement peuvent recruter des étudiants directement, en envoyant des missions au Mexique et en distribuant leurs calendriers de cours ou toute autre documentation. Il existe principalement deux sources de renseignements sur les centres d'enseignement canadiens au Mexique : la bibliothèque de l'Ambassade du Canada et l'Institute of International Education (IIE). Toutes deux rapportent qu'elles reçoivent très peu d'information de la part des universités canadiennes. La plupart du temps, les étudiants qui viennent les consulter ne peuvent donc pas emporter de documents et doivent se contenter de prendre des photocopies. Les observateurs du secteur mexicain de l'enseignement disent que les universités canadiennes n'assurent pas la promotion de leurs produits de manière suffisamment régulière. Selon l'un d'eux, elles procèdent «au petit bonheur». Les analystes mexicains estiment que les universités canadiennes vont avoir besoin d'une présence à plus long terme pour améliorer leur image.

L'ADAPTATION DES PRODUITS

Le fait d'adapter leurs programmes et leur documentation aux besoins du marché mexicain constituerait un effort bénéfique pour les institutions canadiennes. D'une manière générale, les éducateurs et les formateurs américains apparaissent en effet comme étant plus adaptables, mais il est probable que cela soit dû beaucoup plus à la qualité de leur approche commerciale qu'à leur grande compréhension des cultures étrangères. Pour la plupart, les éducateurs canadiens ont tendance à ne pas considérer leurs étudiants comme des clients. Selon certains experts, les universités canadiennes tardent aussi à proposer à l'industrie mexicaine les programmes pratiques dont elle a besoin à court terme.

Les fournisseurs de formation industrielle ont une approche plus commerciale, mais les observateurs disent qu'ils n'ont pas complètement adapté leurs programmes et leurs méthodes de promotion au marché mexicain. Comme les entreprises mexicaines considèrent souvent la formation des employés comme une dépense plutôt qu'un investissement, le matériel promotionnel doit s'efforcer de les faire changer d'idée sur ce point. Par ailleurs, il serait bon d'offrir aux Mexicains des programmes adaptés à leurs besoins de former à l'étranger un petit nombre de formateurs qui peuvent ensuite transmettre à d'autres les connaissances ainsi acquises.

LES AGENCES DE VOYAGES

Selon les écoles de langues canadiennes, les agences de voyages mexicaines les aident beaucoup à promouvoir leurs produits. Les agents de voyages mexicains disent, pour leur part, que les écoles canadiennes fournissent facilement des renseignements et du service. Selon une estimation, les écoles de langues dépensent environ 20 pour 100 de leur chiffre d'affaires en promotion, ce qui est beaucoup plus que les universités et les fournisseurs de formation technique.

L'AIDE FINANCIÈRE

La majorité des étudiants mexicains qui vont suivre des cours à l'étranger payent eux-mêmes leurs frais ou sont financés par leur famille. Cela veut dire qu'un grand nombre d'entre eux sont issus de familles aisées et n'ont pas besoin d'aide financière. Aux États-Unis, par exemple, quand on fait allusion à la prédominance des très riches parmi les étudiants au MBA on parle du «syndrome du sac Gucci». Dans la classe moyenne, il est courant que des familles élargies mettent leurs ressources en commun pour pouvoir payer des études à l'un des leurs.

Les étudiants des deuxième et troisième cycles reçoivent plus souvent de l'aide financière d'une université étrangère que ceux du premier cycle (36 pour 100 contre 7 pour 100). Le gouvernement mexicain et le gouvernement étranger sont également des sources potentielles de financement.

Depuis la dévaluation, les universités canadiennes qui peuvent offrir une forme quelconque d'aide financière sont avantagées. La France et le Royaume-Uni ont toutefois pris la première place sur ce terrain.

LES COMMUNICATIONS ÉLECTRONIQUES

Le courrier électronique et les serveurs de listes sur Internet commencent à ouvrir de nouvelles voies de communication entre les éducateurs du Canada, du Mexique et des États-Unis. Par exemple, le Bureau canadien de l'éducation internationale (BCEI) exploite un serveur de liste nommé CANALA-L avec l'aide financière de l'ACDI. Son adresse électronique est canala-l@cunews.carleton.ca et il permet aux éducateurs, aux administrateurs scolaires et aux étudiants diplômés d'échanger des renseignements, de faire des enquêtes et d'annoncer des événements.

L'efficacité de cette approche a été quelque peu diminuée par le fait qu'il est difficile de communiquer avec les Mexicains. En effet, bien qu'il soit en pleine croissance, l'accès au courrier électronique n'est pas aussi répandu au Mexique qu'au Canada. D'autre part, les universitaires mexicains sont mal payés, changent souvent d'emploi ou sont obligés d'en avoir plusieurs, ce qui les rend difficiles à rejoindre. Il y a aussi au Mexique une certaine réticence à communiquer par des moyens électroniques, car l'ordinateur n'y est pas très répandu et, surtout, le partenariat y est traditionnellement basé sur une forme de communication plus formelle.

LES RÉSEAUX DE DIPLÔMÉS

Les experts mexicains de l'enseignement font remarquer que le Canada a moins bien réussi que le Royaume-Uni, la France et l'Espagne à développer des réseaux de diplômés. Le réseau de la communauté britannique au Mexique, par exemple, est considéré comme faisant partie intégrante des efforts de promotion de ce pays.

LA VALIDATION DES CRÉDITS

Les universités canadiennes sont en retard sur leurs concurrentes américaines pour ce qui est de la mise sur pied d'une procédure complète destinée à faciliter le transfert des crédits. Proportionnellement, les universités américaines ont trois fois plus de programmes de validation que le Canada.

Le rapprochement avec des établissements d'enseignement mexicains est l'une des méthodes qui permettraient aux universités canadiennes d'établir un système d'équivalences et aussi de concentrer leurs efforts de promotion sur la clientèle appropriée.

LE PERFECTIONNEMENT DE LA LANGUE

La note d'anglais, langue seconde, exigée pour entrer dans une université canadienne est de 600 (test TOEFL), alors qu'elle est de 450 dans la plupart des écoles américaines. De même, l'International English Language Testing System (IELTS), qui sert de base à l'examen d'entrée dans les universités britanniques, est considéré comme étant moins strict que le test TOEFL. Tant aux États-Unis qu'au Royaume-Uni, les étudiants faibles en langues reçoivent un cours de perfectionnement pendant qu'ils étudient. Les barrières linguistiques sont plus difficiles à franchir au Canada, ce qui permet de penser que de nouveaux programmes de perfectionnement pourraient faciliter l'entrée sur le marché.

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL (MAÉCI)

Le MAÉCI est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter, on commencera par s'adresser à l'InfoCentre, qui est en mesure de donner des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations. Ce centre aide à trouver rapidement des solutions aux problèmes d'exportation et à accéder au réseau de renseignements commerciaux du MAÉCI. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

InfoCentre

Téléphone : 1 800 267-8376 ou (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :

1 800 628-1581 ou (613) 944-1581

Internet : <http://www.dfait.maeci.gc.ca>

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles s'occupe de la promotion des échanges commerciaux avec le Mexique. Il y a plusieurs délégués commerciaux à l'Ambassade du Canada à Mexico ainsi qu'aux consulats de Monterrey et de Guadalajara. Les délégués commerciaux peuvent fournir toute une gamme de services, comme présenter les sociétés canadiennes à d'éventuels clients au Mexique, fournir des conseils sur les canaux de commercialisation, aider ceux qui souhaitent participer à des foires commerciales, contribuer à trouver des sociétés mexicaines qui conviennent comme agent et compiler des renseignements de crédit et d'affaires sur les éventuels clients étrangers.

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Édifice Lester B. Pearson

125, prom. Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5547

Télécopieur : (613) 996-6142

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

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.

Terre-Neuve

Centre de commerce international

Place Atlantic

215, rue Water, bureau 504

C.P. 8950

St. John's (Terre-Neuve) A1B 3R9

Téléphone : (709) 772-5511

Télécopieur : (709) 772-2373

Île-du-Prince-Édouard

Centre de commerce international

Mail Confederation Court

134, rue Kent, bureau 400

C.P. 1115

Charlottetown

(Île-du-Prince-Édouard)

C1A 7M8

Téléphone : (902) 566-7400

Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Centre de commerce international

1801, rue Hollis

C.P. 940, succursale postale «M»

Halifax (Nouvelle-Écosse)

B3J 2V9

Téléphone : (902) 426-7540

Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Centre de commerce international

1045, rue Main, unité 103

Moncton (Nouveau-Brunswick)

E1C 1H1

Téléphone : (506) 851-6452

Télécopieur : (506) 851-6429

Québec Centre de commerce international
5, Place Ville-Marie, 7^e étage
Montréal (Québec) H3B 2G2
Téléphone : (514) 496-4636
Télécopieur : (514) 283-8794

Ontario Centre de commerce international
Édifice Dominion Public
1, rue Front ouest, 4^e étage
Toronto (Ontario) M5J 1A4
Téléphone : (416) 973-5053
Télécopieur : (416) 973-8161

Manitoba Centre de commerce international
330, av. Portage, 8^e étage
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba) R3C 2V2
Téléphone : (204) 983-4540
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan Centre de commerce international
Édifice S. J. Cohen
119, 4^e Avenue sud, bureau 401
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 5X2
Téléphone : (306) 975-5315
Télécopieur : (306) 975-5334

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

Centre de commerce international
510, 5^e Rue s.-o., bureau 1100
Calgary (Alberta) T5P 3S2
Téléphone : (403) 292-6660
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique Centre de commerce international
**Le bureau de Vancouver
dessert également le Yukon.* 300, rue West Georgia, bureau 2000
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 6E1
Téléphone : (604) 666-0434
Télécopieur : (604) 666-8330

RÉSEAU MONDIAL D'INFORMATION SUR LES EXPORTATIONS (EXPORTATIONS WIN)

Exportations WIN est un système informatisé conçu par le MAÉCI pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils y constatent aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit aux agents du gouvernement fédéral 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 (613) 944-1078.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PDME)

Ce programme s'efforce d'augmenter les ventes à l'exportation en participant aux coûts des activités lancées par l'industrie et destinées aux marchés d'exportation.

Le PDME peut fournir une aide financière allant jusqu'à 50 pour 100 des dépenses admissibles. Il est à noter qu'il s'agit d'une contribution remboursable et non d'une subvention, et qu'elle doit être préalablement approuvée par les autorités responsables. Les activités admissibles comprennent, entre autres :

- les stratégies de développement des marchés qui peuvent bénéficier d'une aide financière pour les voyages, la participation à des foires commerciales et les activités d'appui à la commercialisation, dans le cadre d'un des volets du plan de commercialisation de l'entreprise;
- les entreprises novices à l'exportation qui peuvent recevoir de l'aide pour cerner des possibilités précises d'exportation, soit au moyen de visites d'identification de marchés d'exportation ou de participations à des foires commerciales internationales;
- la préparation de soumissions pour des projets d'immobilisations à l'étranger dont les appels d'offres ont été lancés à l'échelle internationale; et
- les activités des associations commerciales ou industrielles nationales, qui ne sont pas des organisations de vente, menées pour le compte des sociétés qui en sont membres.

Le programme fournit également une aide pour certains types d'activités planifiées par les gouvernements comme les missions commerciales à l'étranger de représentants d'entreprises canadiennes et les missions d'acheteurs et de représentants gouvernementaux étrangers en visite au Canada qui peuvent influencer les ventes à l'exportation. Pour obtenir des renseignements de nature générale, téléphoner à l'InfoCentre au numéro 1 800 267-8376. Pour présenter une demande d'aide, s'adresser au Bureau du commerce international le plus près de chez vous.

FINANCEMENT INTERNATIONAL

Le MAÉCI vient en aide aux exportateurs canadiens qui s'efforcent d'instaurer des relations commerciales multilatérales financées par les institutions de financement internationales (IFI). Les exportateurs canadiens et les associations commerciales peuvent alors avoir accès à des données sur les marchés, parvenir à une meilleure compréhension de la concurrence et déterminer s'il est possible et rentable pour eux de s'attaquer à des marchés financés par une IFI. Le MAÉCI peut également fournir des renseignements et des conseils sur les programmes d'aide financés par le gouvernement canadien et aider les sociétés à élaborer des stratégies efficaces d'exportation. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à la :

Direction des finances internationales
Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-7251
Télécopieur : (613) 943-1100

PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES (PAT)

Géré par le MAÉCI et pris en charge localement par le Conseil national de recherches, ce programme est conçu pour aider les entreprises canadiennes à localiser, acquérir et adopter les technologies étrangères en faisant la promotion de la collaboration internationale. Le ministère de l'Industrie (MI) contribue également à la promotion de ce programme. Les agents de celui-ci répondent aux demandes visant à déterminer l'origine et les possibilités de technologie pour instaurer la coopération entre des entreprises canadiennes et étrangères. Ce programme viendra également en aide aux sociétés canadiennes qui procèdent à des visites exploratoires à l'étranger afin d'identifier les technologies étrangères qui les intéressent et de négocier leur acquisition. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 993-5326.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DE L'INVESTISSEMENT

La Direction générale de l'investissement et de technologie s'affaire à promouvoir le Canada auprès des investisseurs étrangers comme une destination intéressante et concurrentielle pour leurs éventuels investissements. Elle encourage particulièrement ceux qui prennent la forme de nouvelles usines et de matériel, de coentreprises ou de partenariats stratégiques. La Direction cherche surtout à attirer des investissements qui font venir de nouvelles technologies au Canada, un élément-clé de la création de nouveaux emplois et de possibilités de développement économique. Elle aide également les entreprises canadiennes à trouver des partenaires d'investissement international et à accéder aux sources étrangères de capitaux et de technologies. La Direction générale de l'investissement et de

la technologie assure un appui aux pdg de filiales canadiennes de multinationales qui cherchent à attirer au Canada les mandats de fabrication et de recherche-développement. En outre, elle surveille et analyse les tendances d'investissement et la perception du Canada comme destination de ces investissements. La Direction travaille étroitement avec les directions géographiques du MAÉCI de même qu'avec les agents d'investissements en poste en l'étranger, les autorités provinciales et municipales ainsi qu'avec les organismes professionnels et commerciaux. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la :

Direction générale de l'investissement et de technologie
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Édifice Lester B. Pearson
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-4128
Télécopieur : (613) 995-9604

DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES CANADA (DRHC)

Développement des ressources humaines Canada (DRHC)
Division de l'élaboration des professions et des carrières
Phase IV, Place du Portage
Hull (Québec) K1A 0J9
Téléphone : (819) 953-7452
Télécopieur : (819) 997-0227

BUREAU CANADIEN DE L'ÉDUCATION INTERNATIONALE (BCIE)

Bureau canadien de l'éducation internationale (BCIE)
220, av. Laurier ouest
Bureau 1100
Ottawa (Ontario) K1P 5Z9
Téléphone : (613) 237-4820
Télécopieur : (613) 237-1073
Internet : canala-l@cunews.carleton.ca

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE (MI)

Le MI s'est vu confier à sa création un vaste mandat pour améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne en stimulant la croissance des entreprises canadiennes, en favorisant un milieu d'affaires juste et efficace tant pour les sociétés que pour les consommateurs et en encourageant le commerce dans les domaines de la science et de la technologie. En ce qui concerne les petites entreprises, ce ministère a été doté de responsabilités particulières :

- développer, mettre en œuvre et promouvoir des politiques nationales mettant l'accent sur la capacité concurrentielle internationale de l'industrie, l'amélioration du développement industriel, scientifique et technologique et l'amélioration de la productivité et de l'efficacité de l'industrie;

- promouvoir la mobilité des biens, des services et des facteurs de production au Canada;
- développer et mettre en œuvre des politiques nationales mettant l'accent sur l'entrepreneuriat ainsi que le lancement, la croissance et l'exportation des petites entreprises;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques et des programmes nationaux concernant les avantages industriels découlant des politiques d'achats de biens et de services par le gouvernement du Canada; et
- promouvoir et fournir des services de soutien à la commercialisation des biens, des services et de la technologie provenant du Canada.

Les bureaux régionaux travaillent directement avec les sociétés canadiennes afin de promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique. Ils aident leurs clients à tirer parti des possibilités sur un marché international concurrentiel en leur fournissant des services dans le domaine des renseignements d'affaires, du développement technologique et industriel ainsi que du développement commercial et des marchés. Le MI assure également la promotion et la gestion de tout un ensemble de programmes et de services.

Les bureaux régionaux du MI offrent les avantages particuliers suivants :

- l'accès aux renseignements et à l'expertise sur le commerce et la technologie;
- l'accès à des réseaux nationaux et internationaux;
- une base de connaissances du secteur industriel;
- des locaux communs avec les Centres de commerce international en liaison avec le MAÉCI et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger;
- un intérêt particulier pour les nouvelles sociétés et les compagnies seules; et
- des renseignements d'affaires.

Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 941-0222.

Centre de services aux entreprises
Ministère de l'Industrie
235, rue Queen, 1^{er} étage, Tour Est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 952-4782
Télécopieur : (613) 957-7942

Service d'information sur l'ALÉNA
Ministère de l'Industrie
235, rue Queen, 5^e étage, Tour Est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Télécopieur : (613) 952-0540

RÉSEAU D'APPROVISIONNEMENT ET DE DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES (RADAR)

Le RADAR est une base de données informatisée qui contient des renseignements sur 25 000 sociétés canadiennes. On y trouve des renseignements de base sur les produits, les services et les activités, qui sont utiles aux clients éventuels. Le système a été créé en 1980 par le ministère de l'Industrie (MI), conjointement avec les gouvernements provinciaux participants. Le RADAR devait, au début, permettre aux délégués commerciaux du MAÉCI dispersés dans le monde de trouver des sociétés canadiennes capables de tirer parti des possibilités des marchés étrangers. Aujourd'hui, plus de 11 000 abonnés canadiens et internationaux utilisent le système pour trouver des fournisseurs canadiens. La majorité des abonnés sont des sociétés canadiennes. Pour obtenir de plus amples renseignements, composez le (613) 954-5031.

SERVICE DE RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

Ce service 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. Les 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 peuvent être fournis de façon à répondre aux besoins spécifiques des clients. Des rapports particuliers précédemment publiés sont également disponibles sur demande. La base de données est mise à jour trimestriellement et annuellement. Ce service est offert gratuitement par télécopieur, courrier ou téléphone. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la :

Direction générale de l'information stratégique
Ministère de l'Industrie
235, rue Queen, 1^{er} étage, Tour Est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-5031
Télécopieur : (613) 954-1894

REVENU CANADA

La Direction générale des programmes douaniers de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA en espagnol à son Bureau d'aide ALÉNA — espagnol. On peut également se procurer les publications de Revenu Canada ainsi que les avis des douanes en téléphonant ou en télécopiant au Bureau de renseignements ALÉNA. Pour plus d'information, communiquez avec :

Bureau d'aide ALÉNA — Espagnol
Téléphone : (613) 941-0965.

Bureau de renseignements ALÉNA
Revenu Canada
Direction générale des programmes douaniers
191, av. Laurier ouest, 6^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0L5
Téléphone : 1 800 661-6121, ou (613) 941-0965
Télécopieur : (613) 952-0022

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI)

Une source importante de financement éventuel des entreprises canadiennes au Mexique est le fonds spécial disponible par le canal de l'ACDI dans le cadre du Programme de coopération industrielle connu sous le nom d'INC. Ce programme vise à aider financièrement les sociétés du secteur privé canadien qui cherchent à établir des relations d'affaires à long terme comme des coentreprises ou à conclure des accords de licence dans des pays en développement. L'INC appuie donc le développement des liens avec le secteur privé mexicain. Il encourage les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires mexicains et d'autres pays. Toute une série de mécanismes de l'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.

Cinq mécanismes de l'INC aident les entreprises canadiennes admissibles à réaliser des études et fournissent des conseils professionnels aux clients éventuels. Quand un projet concerne l'amélioration de l'environnement, le transfert de technologie, l'aide au développement pour les femmes, la formation ou la création d'emplois, il est fortement recommandé de s'adresser à l'ACDI dès le début du projet. Un critère important pour l'ACDI est que le projet crée des emplois au Mexique sans en menacer d'autres au Canada. En vérité, la plupart des projets qui ont reçu l'aide de l'ACDI ont entraîné des augmentations nettes d'emplois au Canada. Pour plus d'information, communiquez avec la :

Direction de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement international
200, prom. du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7905/7906
Télécopieur : (819) 953-5024

AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE (APÉCA)

Les entreprises du Canada atlantique qui veulent exporter au Mexique peuvent être admissibles à l'aide de l'agence. Celle-ci travaille conjointement avec des entrepreneurs de la région atlantique dans le but de promouvoir une activité économique autosuffisante dans cette partie du pays.

L'APÉCA vient en aide aux entreprises qui veulent développer leurs marchés actuels en élaborant des plans de commercialisation. Les efforts de l'agence portent sur le suivi des possibilités commerciales découlant de l'évolution économique mondiale ainsi que sur des communications visant à promouvoir la région, des missions commerciales et des activités connexes et une meilleure coordination avec les organismes fédéraux et provinciaux qui ont un rôle à jouer dans les domaines des possibilités commerciales et des investissements. Pour de plus amples renseignements :

Agence de promotion économique du
Canada atlantique
Centre Blue Cross
644, rue Main
C.P. 6051
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8
Numéro sans frais : 1 800 561-7862
Télécopieur : (506) 851-7403

DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST CANADA (DÉO)

DÉO assure la coordination des activités fédérales qui ont des conséquences sur la croissance de l'économie dans l'Ouest. Le Ministère travaille en partenariat avec les gouvernements des provinces de l'Ouest, les associations d'affaires et industrielles et les communautés afin de stimuler l'économie de cette partie du pays.

Le programme «New Directions» contribuera à un meilleur positionnement des sociétés de l'Ouest sur les marchés d'exportation en améliorant leur compétitivité sur les marchés nationaux et mondiaux.

Le Ministère n'accorde plus de prêts individuels aux sociétés; il cherche plutôt à créer des partenariats novateurs dans les secteurs public et privé. Ces partenariats pourront répondre aux divers besoins d'information, de services commerciaux et de capital des petites et moyennes entreprises, particulièrement dans les secteurs à forte croissance essentiels à la diversification de l'économie de l'Ouest canadien.

L'un des nouveaux produits axé sur le développement des exportations offert par DÉO est le programme de personnel en commerce international, une initiative fédérale-provinciale qui relie les sociétés d'exportation de l'Ouest et les nouveaux diplômés du postsecondaire. Le programme atteint deux objectifs socioéconomiques d'importance : fournir aux entreprises le personnel supplémentaire dont elles ont besoin pour pénétrer les nouveaux marchés, et donner aux nouveaux diplômés l'occasion d'acquérir une précieuse expérience. Les projets de développement des exportations acceptés dans le cadre de ce nouveau programme peuvent être planifiés sur une période d'une à trois années et seront admissibles à une aide financière pouvant totaliser entre 7 500 \$ pour un an et 37 500 \$ pour trois ans, par diplômé. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada
 Édifice Cargill
 240, av. Graham, bureau 712
 C.P. 777
 Winnipeg (Manitoba) R3C 2L4
 Téléphone : (204) 983-4472
 Télécopieur : (204) 983-4694

SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE)

La SEE est un organisme financier ouvert 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.

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

- des assurances sur le crédit à l'exportation, couvrant les crédits à moyen et à long terme;
- des assurances et des garanties de bonne fin protégeant les exportateurs et les institutions financières en cas d'exécution des divers instruments de garantie de bonne fin émis généralement par des banques ou d'autres établissements de sécurité;
- des assurances sur les investissements à l'étranger couvrant, entre autres, les risques politiques auxquels les nouveaux investissements canadiens à l'étranger sont exposés; et
- le financement à moyen et à long terme des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé au Mexique et en Amérique latine. Les exportateurs peuvent composer le (613) 598-2860 pour obtenir de plus amples renseignements.

Les petits exportateurs, dont les ventes à l'étranger ne dépassent pas un million de dollars CAN, peuvent s'adresser à l'équipe chargée des nouveaux exportateurs, au 1 800 850-9626.

Les exportateurs du secteur des technologies de l'information peuvent s'adresser à l'équipe des technologies de l'information de la SEE, au (613) 598-6891.

Pour de plus amples renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, s'adresser à l'un des bureaux suivants :

Ottawa Société pour l'expansion des exportations
 151, rue O'Connor
 Ottawa (Ontario) K1A 1K3
 Téléphone : (613) 598-2500
 Télécopieur : (613) 237-2690

Vancouver Société pour l'expansion des exportations
 One Bentall Centre
 505, rue Burrard, bureau 1030
 Vancouver (Colombie-Britannique)
 V7X 1M5
 Téléphone : (604) 666-6234
 Télécopieur : (604) 666-7550

Calgary Société pour l'expansion des exportations
 510, 5e Rue s.-o., bureau 1030
 Calgary (Alberta) T2P 3S2
 Téléphone : (403) 292-6898
 Télécopieur : (403) 292-6902

Winnipeg Société pour l'expansion des exportations
 *dessert la
 Saskatchewan. 330, av. Portage, 8^e étage
 Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4
 Téléphone : (204) 983-5114
 Télécopieur : (204) 983-2187

Toronto Société pour l'expansion des exportations
 Édifice de la Banque nationale
 150, rue York, bureau 810
 C.P. 810
 Toronto (Ontario) M5H 3S5
 Téléphone : (416) 973-6211
 Télécopieur : (416) 862-1267

London Société pour l'expansion des exportations
 Centre Talbot
 148, rue Fullarton, bureau 1512
 London (Ontario) N6A 5P3
 Téléphone : (519) 645-5828
 Télécopieur : (519) 645-5580

Montréal Société pour l'expansion des exportations
Tour de la Bourse
800, Carré Victoria, bureau 4520
C.P. 124
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Téléphone : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891

Halifax Société pour l'expansion des exportations
Purdy's Wharf, Tour 2
1969, rue Upper Water, bureau 1410
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3R7
Téléphone : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES

Les sociétés canadiennes qui souhaitent réussir sur le marché mexicain peuvent avoir besoin de technologies additionnelles pour améliorer leurs capacités concurrentielles. Le Conseil national de recherches du Canada travaille avec les sociétés canadiennes de toutes tailles pour élaborer et mettre en œuvre des technologies leur conférant des avantages économiques. Le Conseil supervise le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI), un réseau national pour la diffusion et le transfert de technologies.

Le réseau PARI contribue au processus de développement, d'accession, d'acquisition, de mise en œuvre et d'utilisation de la technologie dans toute l'industrie canadienne. Ce réseau existe depuis 50 ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus souples et les plus efficaces du gouvernement fédéral. Le PARI tire parti d'un vaste réseau regroupant plus de 190 bureaux dans près de 90 localités, de nombreux centres provinciaux de technologie, des laboratoires du Conseil de recherches même et d'instituts de recherche, les ministères du gouvernement fédéral et les agences de transfert technologique dans les universités canadiennes. Pour de plus amples renseignements, adressez-vous au :

Programme d'aide à la recherche industrielle
Conseil national de recherches du Canada
Chemin Montréal
Bâtiment M-55
Ottawa (Ontario) K1A 0R6
Téléphone : (613) 993-1770
Télécopieur : (613) 952-1086

CONTACTS IMPORTANTS AU CANADA

ORGANISMES PARRAINS

BAKER & MCKENZIE

Baker & McKenzie est une des plus importantes firmes juridiques internationales avec des bureaux dans 35 pays. Elle a actuellement quatre bureaux au Mexique, soit à Juárez, à Mexico, à Monterrey et à Tijuana. Outre ses services traditionnels, Baker & McKenzie aide ses clients à trouver des partenaires qui leur conviennent pour s'implanter au Mexique ou y élargir leurs activités. Pour de plus amples renseignements :

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

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES

Conseil canadien des ministres de l'Éducation
252, rue Bloor ouest
Bureau 5-200
Toronto (Ontario) K5S 1V5
Téléphone : (416) 964-2551
Télécopieur : (416) 964-2296

Association des universités et collèges du Canada (AUCC)
600-350, rue Albert
Ottawa (Ontario) K1R 1B1
Téléphone : (613) 563-1236
Télécopieur : (613) 563-9745

Centre d'échange culturel Canada-Mexique
a/s Ontario Institute for Studies in Education (OISE)
University of Toronto
252, rue Bloor ouest
Toronto (Ontario) M5S 1V6
Téléphone : (416) 977-3577
Télécopieur : (416) 977-3577

Inter-American Distance Education Consortium (CREAD)
a/s Office of International Cooperation
Télé-Université
1001, rue Sherbrooke, 4e étage
Montréal (Québec) H2X 3M4
Téléphone : (514) 522-3540
Télécopieur : (514) 522-3608

Inter-American Distance Education Consortium (CREAD)
a/s Centre for Distance Education
Simon Fraser University
Burnaby (Colombie-Britannique) V5A 1S6
Téléphone : (604) 291-4269
Télécopieur : (604) 291-4964

Le Conseil canadien pour les Amériques (CCA)
Le 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 un bulletin d'information bimensuel.

Conseil canadien pour les Amériques
Bureaux de la direction
360, rue Bay, bureau 300
Toronto (Ontario) M5H 2V6
Téléphone : (416) 367-4313
Télécopieur : (416) 367-5460

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^e étage
Etobicoke (Ontario) M9W 6L9
Téléphone : (416) 798-8000
Télécopieur : (416) 798-8050

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

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

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

Service d'invitations ouvertes à soumissionner
C.P. 22011
Ottawa (Ontario) K1V 0W2
Téléphone : 1 800 361-4637 ou (613) 737-3374
Télécopieur : (613) 737-3643

Association canadienne de normalisation
178, boul. Rexdale
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

BUREAUX DU GOUVERNEMENT MEXICAIN AU CANADA

L'Ambassade du Mexique et les bureaux consulaires mexicains peuvent fournir de l'aide et des conseils aux sociétés canadiennes sur la façon de faire des affaires au Mexique. Pour plus d'information, veuillez vous adresser aux bureaux suivants :

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

Consulat du Mexique à Ottawa
45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 235-6665
Télécopieur : (613) 235-9123

AUTRES CONSULATS GÉNÉRAUX DU MEXIQUE AU CANADA

Consulat général du Mexique
2000, rue Mansfield, bureau 1015
Montréal (Québec) H3A 2Z7
Téléphone : (514) 288-2502/4916
Télécopieur : (514) 288-8287

Consulat général du Mexique
199, rue Bay, bureau 4440
C.P. 266, Succursale « Commerce Court Ouest »
Toronto (Ontario) M5L 1E9
Téléphone : (416) 368-2875/8141/1847
Télécopieur : (416) 368-8342

Consulat général du Mexique
810-1139, rue Pender ouest
Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 4A4
Téléphone : (604) 684-3547/684-1859
Télécopieur : (604) 684-2485

COMMISSIONS COMMERCIALES MEXICAINES À L'ÉTRANGER
La *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)* est la commission commerciale du Mexique. Elle a des bureaux au Canada, où elle offre des services de crédit, de garanties d'exportation et de conseils aux sociétés mexicaines qui veulent faire des affaires au Canada.

BANQUES MEXICAINES AYANT DES BUREAUX AU CANADA

Banco Nacional de México (Banamex), *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 communication 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)
The Royal Bank Plaza
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

BANQUE DE DÉVELOPPEMENT

Le Groupe de la Banque mondiale
Washington, D.C. 20433
États-Unis
Téléphone : (202) 477-1234
Télécopieur : (202) 477-8391

Banque interaméricaine de développement (BID)
Banco Inter-Americano de Desarrollo
Av. Horacio No. 1855, Piso 6
Col. Morales Polanco
11510 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 580-0182/1863

SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU MEXIQUE

SECTION DES AFFAIRES COMMERCIALES AMBASSADE DU CANADA À MEXICO

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada à Mexico peut fournir une aide précieuse aux entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider une entreprise canadienne à s'installer au Mexique.

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
Apartado Postal 105-05
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 724-7900
Télécopieur : 724-7982

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

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

PRINCIPAUX CONTACTS AU MEXIQUE

MEXICO

Secrétariat à l'enseignement public
Secretaría de Educación Pública (SEP)
Argentina No. 28, Piso 2
Col. Centro
06029 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 510-2557, 512-0358, 328-1000/1067
Télécopieur : 518-4350, 5218293

Secrétariat au travail et au bien-être social
Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)
Periférico Sur No. 4271, Edificio A
Col. Fuentes del Pedregal
14140 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 645-3715/5466
Télécopieur : 645-2595

Secrétariat au développement social
Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)
Programas de Solidaridad
Insurgentes Sur No. 1480, Piso 8
Col. Barrio Actipan
México, D.F.
Mexique
Téléphone : 534-7543/7617
Télécopieur : 524-9866

Programa de Desarrollo Educativo 1995-2000
Descartes No. 6, Piso 5
Col. Nueva Anzures
11590 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 545-7898
Télécopieur : 254-6482

Secrétariat aux communications et au transport
Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)
Satélites Solidaridad (SCT Telecomm)
Municipio Libre 377
Col. Santa Cruz Atoyac
México, D.F.
Mexique
Téléphone : 688-9224/6052
Télécopieur : 688-8349

Société pétrolière d'État
Petróleos Mexicanos (PEMEX)
Av. Marina Nacional No. 329
Col. Huasteca
11311 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 725-2200, 250-2611
Télécopieur : 625-4385

Institute of International Education (IIE)
Londres No. 16, Piso 2
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 703-0167, 211-0042, postes 3500, 3510
Télécopieur : 703-0167, 211-0042, postes 3500, 3510
(demander la tonalité de télécopieur)

Union nationale des écoles de langues
Unión Nacional de Escuelas de Idiomas (UNEI)
Insurgentes Sur No. 1971
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 661-3301, 663-2370
Télécopieur : 661-3301

Système national d'enseignement technique
Sistema Nacional de Educación Tecnológica (SNET)
Centeno No. 670
Col. Granjas México
08400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 650-3110
Télécopieur : 658-6872

CENTRES DE FORMATION MEXICAINS EXPLOITÉS PAR LE SNET

*Dirección General De Centros de Formación para el Trabajo
(DGCFT)*
Centeno No. 670
Col. Granjas México
08400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 650-3110
Télécopieur : 658-6872

*Colegio Nacional de Educación Profesional Tecnológica
(CONALEP)*
Centeno No. 670
Col. Granjas México
08400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 650-3110
Télécopieur : 658-6872

Centro de Enseñanza Técnica Industrial (CETI)
Centeno No. 670
Col. Granjas México
08400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 650-3110
Télécopieur : 658-6872

*Unidad de Educación en Ciencia y Tecnología del Mar
(UECyTM)*
Centeno No. 670
Col. Granjas México
08400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 650-3110
Télécopieur : 658-6872

ADMINISTRATION CENTRALE DES INSTITUTS TECHNIQUES

Dirección General de Institutos Tecnológicos (DGIT)
Centeno No. 670
Col. Granjas México
08400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 650-3110
Télécopieur : 658-6872

*Organismos Descentralizados de los Gobiernos de Los Estados
(ODE)*
Centeno No. 670
Col. Granjas México
08400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 650-3110
Télécopieur : 658-6872

Instituto Politécnico Nacional (IPN)
Luis Enrique Erro et Juan de Dios Batiz
Col. Zacatenco
07738 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 729-6000, poste 51817

Centro de Investigación y Estudios Avanzados del IPN (CIEA-IPN)

Av. Instituto Politécnico Nacional No. 2508
Col. San Pedro Zacatenco
07300 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 747-7000
Télécopieur : 747-7093

Conseil national de la promotion de l'éducation
Consejo Nacional de Fomento Educativo (CONAFE)
Av. Homero No. 203, Piso 1
Col. Chapultepec Morales
11570 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 254-8689
Télécopieur : 250-3144

ORGANISATIONS COMMERCIALES ET PROFESSIONNELLES

Association nationale des écoles privées
Asociación Nacional de Escuelas Particulares (ANEP)
José Ma. Lafragua No. 3, Piso 10
Col. Tabacalera
06030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 512-4438/8080
Télécopieur : 535-9716

**Association nationale des universités et établissements
d'enseignement supérieur**
*Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de
Educación Superior (ANUIES)*
Tenayuca No. 200
Col. Santa Cruz Atoc
03310 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 604-3734
Télécopieur : 604-4263

Association mexicaine pour l'éducation internationale
Asociación Mexicana para la Educación Internacional
a/s Universidad de Guadalajara
Joseline Gazelle Davila
Tomas V. Gomez No. 125
Col. Ladron de Guevarra
44600 Guadalajara, Jalisco
Téléphone : 616-4382
Télécopieur : 616-3982

Association mexicaine de formation du personnel
Asociación Mexicana de Capacitación de Personal (AMECAP)
Río Lerma No. 95
Col. Cuauhtemoc
06500 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 208-2483, 533-1375
Télécopieur : 514-7066

**Inter-American Distance Education Consortium
(CREAD)**
a/s Division of Open and Distance Education
Universidad de Guadalajara
Av. Patria 1202
Lomas del Valle 3era sec.
44100 Zapopan, Jalisco
Téléphone : 825-5215
Télécopieur : 616-4314

PRINCIPALES UNIVERSITÉS PUBLIQUES DU MEXIQUE

Université nationale autonome du Mexique
Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)
Ciudad Universitaria
Lado Sur Zona Cultural de Ciudad Universitaria
04510 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 622-6684
Télécopieur : 665-0943

Université nationale autonome de Mexico
Universidad Autónoma Metropolitana (UAM)
Blvd. Manuel Ávila Camacho No. 90
Col. El Parque
53390 Naucalpan, Estado de México
Téléphone : 576-3178, 576-3310, 576-7900
Télécopieur : 576-6888

Universidad Autónoma de Guadalajara (UAG)
Av. Patria No. 1201
Col. Lomas del Valle
44101 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 641-3670
Télécopieur : 642-5427

Universidad Autónoma de Chihuahua
Escorza and Venustiano Carranza
Col. Centro
31000 Chihuahua, Chihuahua
Mexique
Téléphone : 15-2722/2417, 16-2443
Télécopieur : 10-1177

Universidad Autónoma de Nuevo León
Ciudad Universitaria
Torre de Rectoría
Nicolas de los Garza
6400 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 352-1452, 376-4140
Télécopieur : 376-7757

Universidad Autónoma de Chapingo
Carretera México-Texcoco-Chapingo Km. 38.5
56230 Chapingo
Estado de México
Mexique
Téléphone : 4-2200/0035
Télécopieur : 4-5066

Universidad Pedagógica Nacional
Carretera Ajusco No. 24
Col. Héroes de Padierna
14200 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 645-4010/1342
Télécopieur : 645-5340/6965

Universidad Autónoma de Puebla
4 Sur No. 104
Col. Centro
72000 Puebla, Puebla
Mexique
Téléphone : 46-8111/4078
Télécopieur : 32-3269

Universidad Autónoma de Sonora
Blvd. Rosales y Transvesal
Col. Centro
Apdo. Postal 106
8300 Hermosillo, Sonora
Mexique
Télécopieur : 17-3181 (demander l'information par
télécopieur)

Universidad Autónoma de Oaxaca
Av. Universidad s/n
Edificio de Rectoría
Ciudad Universitaria
68120 Oaxaca, Oaxaca
Mexique
Téléphone : 6-5922/5783/5843

PRINCIPALES UNIVERSITÉS PRIVÉES DU MEXIQUE

Universidad de las Américas (UDLA)
Puebla No. 223
Col. Roma
México, D.F.
Mexique
Téléphone : 525-4633, 207-6142

Universidad del Valle de México (UVM)
Sadi Carnot No. 57
Col. San Rafael
06070 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 705-3263, 5-35-0041
Télécopieur : 705-2325, 7-05-2700

Universidad Iberoamericana
Prolongación Paseo de la Reforma No. 880
Col. Lomas de Santa Fe
01210 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 726-9048, 292-2633/0133

Universidad Tecnológica de México
Marina Nacional No. 162
Col. Anahuac
11320 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 396-6088, poste 1305
Télécopieur : 396-6088, poste 1303

Universidad de Guadalajara (UdeG)
Av. Juárez No. 976
Sector Juárez
44100 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 825-0370
Télécopieur : 825-6923

Universidad de Monterrey (UdeM)
Morones Prieto No. 4500
66238 San Pedro Garza García
Nuevo León
Mexique
Téléphone : 338-0147
Télécopieur : 338-5619

Universidad Anáhuac
Av. de las Torres No. 131
Col. Olivar de los Padres
01780 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 627-0210, poste 143
Télécopieur : 628-8837

Universidad La Salle (ULSA)

Benjamín Franklin No. 47
06140 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 516-9960/69
Télécopieur : 271-8585

Universidad Regiomontana

Villagran No. 238 Sur
64000 Monterrey, Nuevo León
México
Téléphone : 342-5290
Télécopieur : 340-0402

Universidad del Valle de Atemajac (UNIVA)

Av. Tepec No. 4800
Col. Prados Tepec
45050 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 628-2817
Télécopieur : 628-6273

Universidad del Bajío

Av. Universidad s/n
Col. Lomas Campestre
León, Guanajuato
Mexique
Téléphone : 17-1707
Télécopieur : 17-1707 (demander la tonalité télécopieur)

Universidad Intercontinental (UIC)

Insurgentes Sur No. 4135
Col. Tlalpan
14000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 573-8544
Télécopieur : 513-0049

INSTITUTS TECHNIQUES MEXICAINS

Institut technique de Monterrey

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

Institut autonome de technologie

Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)
Río Hondo No. 1
Col. Tizapan San Ángel
01000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 550-9300
Télécopieur : 616-0616

Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente (ITESO)

Periferico Sur No. 8585
45090 Tlaquepaque, Jalisco
Mexique
Téléphone : 669-3540
Télécopieur : 669-3434

Instituto Tecnológico de Sonora

5 de Febrero No. 818 Sur
Apartamentop 541
8500 Hermosillo, Sonora
Téléphone : 17-0491
Télécopieur : 17-0731

ÉCOLES MEXICAINES D'INFORMATIQUE

ICM

Lucerna No. 82, Piso 6
Col. Juárez
México, D.F.
Mexique
Téléphone : 566-6500, 592-6815
Télécopieur : 546-5507

Instituto Flemming

Niza No. 62
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 207-0906
Télécopieur : 207-0906 (demander la tonalité de télécopieur)

PRINCIPALES ÉCOLES MEXICAINES DE LANGUES

Interlingua

Génova No. 33, Piso 8
Col. Juárez
03600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 208-1919
Télécopieur : 207-4157

Angloamericano

Campos Elíseos No. 111
Col. Polanco
México, D.F.
Mexique
Téléphone : 531-8940/9354

Quick Learning

Andrés Molina Enriquez No. 4231
Col. Viaducto Piedad
08200 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 538-6510 à 12
Télécopieur : 538-9370

Instituto Anglo Mexicano de Cultura, A.C.

Antonio Caso No. 127
Col. San Rafael
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 566-4500
Télécopieur : 566-6739

Glenn International

Vienna No. 71-301
Col. del Carmen Coyoacán
04100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 659-3774
Télécopieur : 659-3533

Berlitz

Ejercito Nacional No. 530, Piso 2
Col. Polanco
México, D.F.
Mexique
Téléphone : 563-2652
Télécopieur : 255-3817

Coronel Hall

Colima No. 159
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 514-2821
Télécopieur : 533-3183

Instituto Superior de Interpretes y Traductores

Río Rhin No. 40
Col. Cuauhtemoc
06500 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 566-7722/8203
Télécopieur : 591-1808

Hammer Sharp Institute

Instituto Hamer Sharp
Insurgentes Sur No. 1971
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 661-3301, 663-2370
Télécopieur : 661-3301 (demander la tonalité de télécopieur)

Centre pour l'étude des langues étrangères de l'UNAM

Centro de Enseñanza de Lenguas Extranjeras de la UNAM (CELE)
Circuito Interior, Ciudad Universitaria
04510 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 622-0650
Télécopieur : 550-3008

SOCIÉTÉS MEXICAINES

Asesoría en Calidad y Competitividad (ACC)

Insurgentes Sur 1915-1102
Col. Guadalupe Inn
01020 México D.F.
Mexique
Téléphone : 661-3905/3908
Télécopieur : 661-3905/3908 (demander la tonalité de télécopieur)

Silico y Asociados

a/s Asesoría en Calidad y Competitividad (ACC)
Insurgentes Sur 1915-1102
Col. Guadalupe Inn
01020 México D.F.
Mexique
Téléphone : 661-3905/3908
Télécopieur : 661-3905/3908 (demander la tonalité de télécopieur)

CENTRES DE FORMATION EN COURS D'EMPLOI

Centros de Capacitación para el Trabajo (GECATIS)

Centeno No. 670
Col. Granjas México
08400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 650-3110
Télécopieur : 658-6872

CENTRES DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Centros de Bachillerato Técnico Industrial y de Servicios (CBTIS)

Centeno No. 670
Col. Granjas México
08400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 650-3110
Télécopieur : 658-6872

Enquête auprès des lecteurs

AIDEZ-NOUS À MIEUX VOUS SERVIR

Nous voulons connaître votre opinion sur cette publication. C'est pourquoi nous vous serions reconnaissants de prendre quelques instants pour répondre aux questions ci-dessous. D'avance, merci!

1. Trouvez-vous que, dans l'ensemble, cette publication est... ?
(ne cocher qu'une réponse)
 - très utile
 - utile
 - assez utile
 - inutile
2. Comment évaluez-vous chacun des aspects suivants de cette publication?
 - a) Qualité du contenu (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - b) Qualité de la présentation (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - c) Utilité des illustrations (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
3. Si cette publication devait, à l'avenir, être mise à jour, révisée et publiée à nouveau, aimeriez-vous en recevoir un exemplaire?
 - Oui, je serais très intéressé(e)
 - Je serais probablement intéressé(e)
 - Non, je ne suis pas intéressé(e)
 - Je ne sais pas
4. Comment avez-vous trouvé la structure et la présentation de cette publication?
 - Claire et facile à suivre
 - Confuse et difficile à suivre
5. Étant donné vos besoins, cette publication a-t-elle traité le(s) sujet(s) abordé(s) de façon suffisamment détaillée?
 - Oui, tout à fait
 - Dans une certaine mesure
 - Non
 - Je ne sais pas
6. Vous auriez trouvé cette publication plus utile si elle avait contenu (cocher toutes les cases qui s'appliquent) :
 - davantage de renseignements qualitatifs
 - moins de renseignements qualitatifs
 - plus de graphiques, d'illustrations et de tableaux
 - une analyse plus détaillée
 - une analyse plus courte
 - davantage d'exemples, d'études de cas, de profils de sociétés
7. À votre avis, manquait-il des renseignements importants dans cette publication?
 - Oui — veuillez préciser lesquels _____
 - Non
8. Y-a-t-il des facettes du sujet traité que vous auriez aimé voir aborder plus en détail?

9. Quelle(s) suggestion(s) feriez-vous pour améliorer la prochaine édition de cette publication?

10. Cette publication vous aidera-t-elle à développer vos activités?
 - Oui
 - Non
11. a) Votre société exporte-t-elle maintenant?
 - Oui, passez à la question 11 b)
 - Non, passez à la question 11 c)
- b) Si oui, sur quels marchés étrangers
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il-vous-plaît) _____
- c) Sinon, prévoyez-vous exporter dans les 12 mois à venir?
 - Oui, où?
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il-vous-plaît) _____
12. Quel est le chiffre d'affaires approximatif de votre entreprise?
 - Moins de 1 million de dollars
 - Entre 1 et 5 millions de dollars
 - Entre 5 et 10 millions de dollars
 - Plus de 10 millions de dollars

Nous permettez-vous de prendre contact avec vous pour discuter de votre évaluation?

Nom : _____

Organisme : _____

Adresse : _____

Tél. : _____ Téléc. : _____

Une fois rempli, veuillez nous faire parvenir ce questionnaire par télécopieur au numéro (613) 996-6142 ou adressez-le à :

Direction générale de l'Amérique latine et des Antilles
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Édifice Lester B. Pearson, 125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E.



3 5036 20085400 1

DOCS

CA1 EA616 96E27 FRE

Les debouches d'affaires au Mexiqu
: les services educationnels. --

43278798



Ministère des Affaires étrangères Department of Foreign Affairs
et du Commerce International and International Trade
Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles

InfoCentre

Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500



Sans frais : 1-800-267-8376
Téléphone : (613) 944-4000



Babillard 1-800-628-1581
électronique : (613) 944-1581