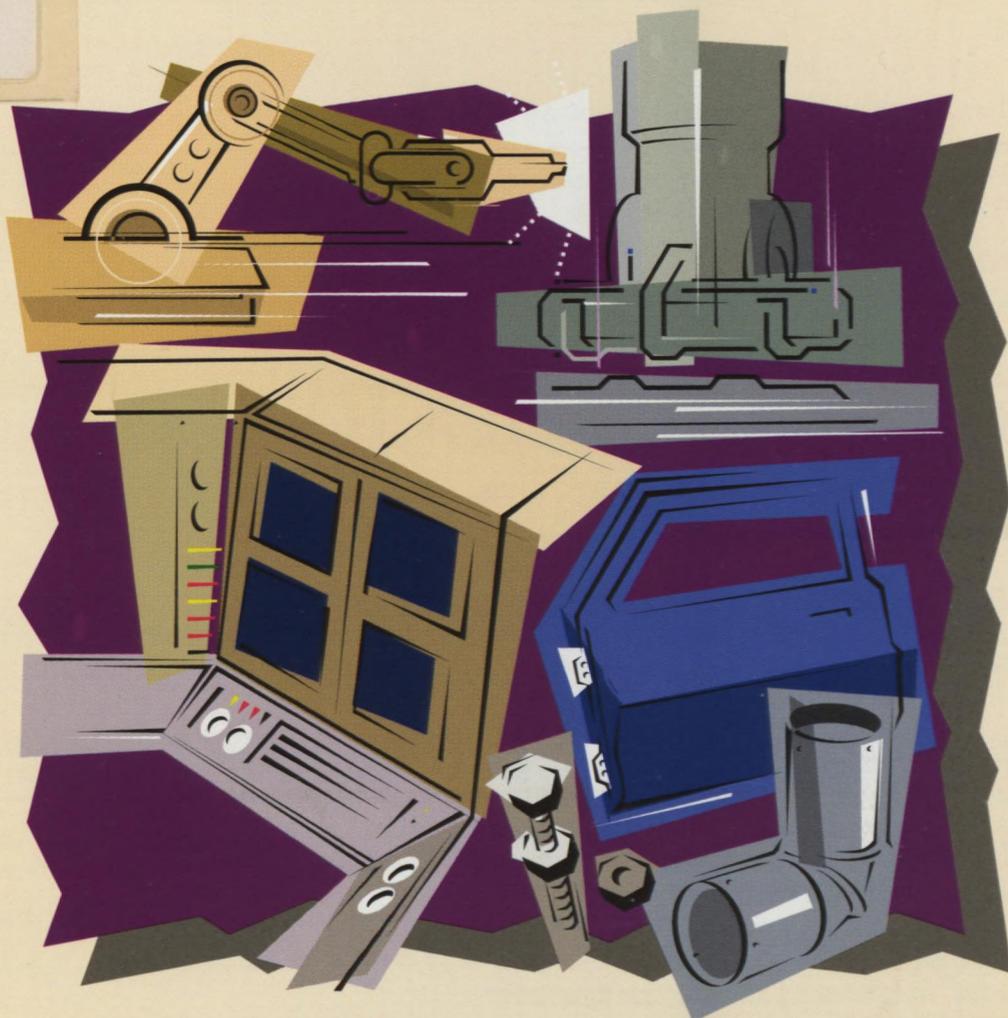


.b280 4529 (F)

CA1
EA616
96T55
FRE
ex.1
DOCS

Canada



LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE : OUTILS, MOULES, MATRICES ET MACHINERIE SPÉCIALISÉE



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



PROFIL SECTORIEL - MEXIQUE

Profil sectoriel – Mexique

Les débouchés d'affaires au Mexique : outils, moules, matrices et machinerie spécialisée 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 des outils, moules, matrices et de la machinerie spécialisée 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 et à évaluer toute décision d'affaires en s'informant auprès d'un professionnel compétent.

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 E73-9/13-1995F
ISBN 0-662-80554-2

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.

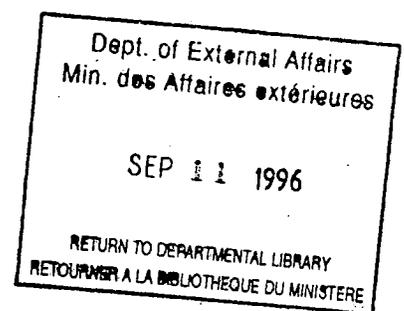
Publié par Prospectus Inc.

Imprimé au Canada.

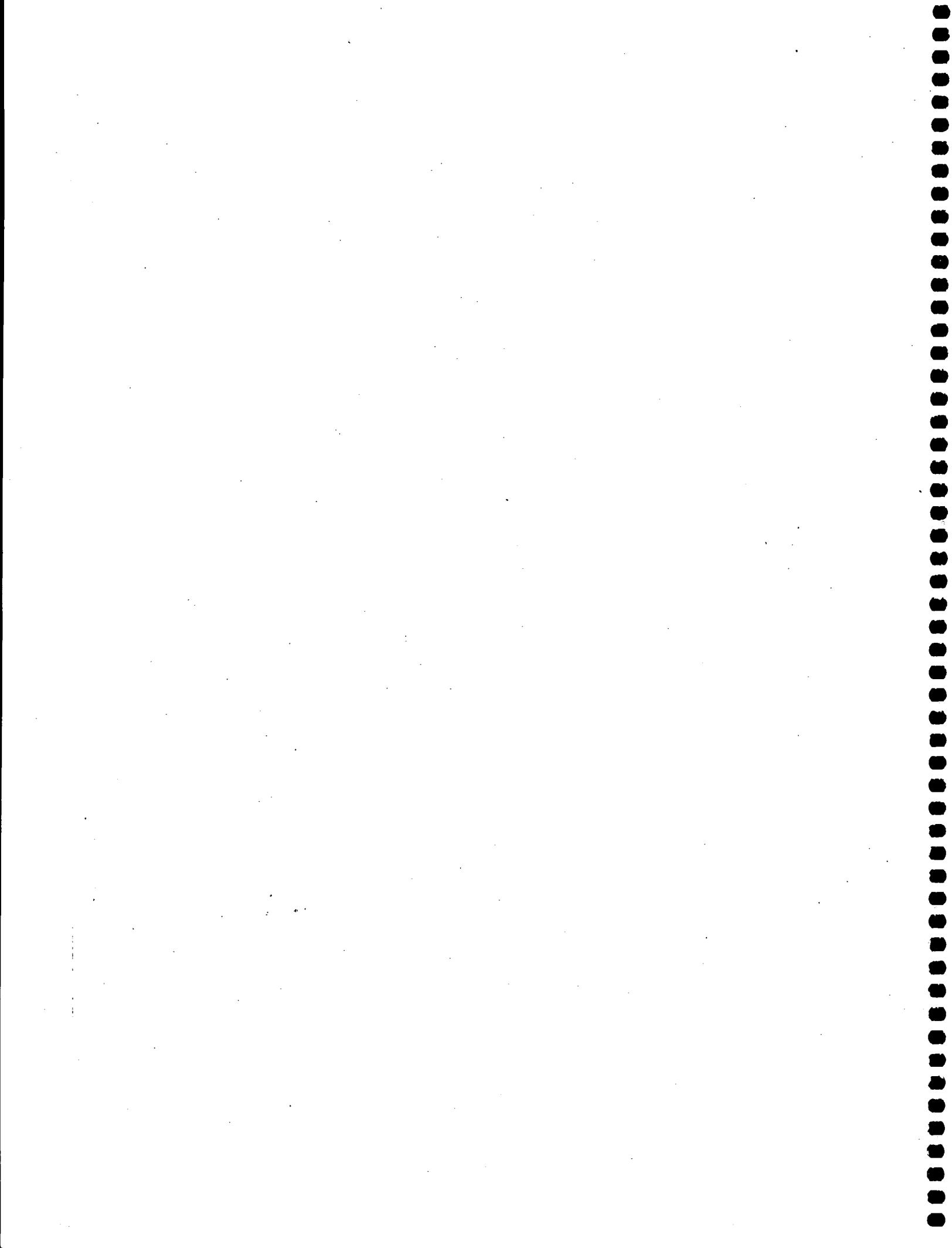
Also available in English.

LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE :

LE SECTEUR DES MACHINES-OUTILS,
DES MACHINES SPÉCIALES,
DES MOULES ET DES MATRICES



Export
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 Sepukveda*, 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

TABLE DES MATIÈRES

LA NOUVELLE RÉALITÉ DES FABRICANTS MEXICAINS	7
LE SECTEUR DE LA MACHINE-OUTIL	8
Les machines-outils pour le travail du métal	10
La machinerie pour la fabrication des plastiques	11
Les techniques de production	12
La robotique	13
LE RÔLE DES IMPORTATIONS	15
LA CLIENTÈLE	19
Le secteur de l'automobile	19
Les pièces d'automobile	22
Les outils à main	23
Les chemins de fer	24
Le secteur du travail du métal	25
Le secteur de l'acier	26
Le secteur de l'emballage et de l'embouteillage	26
Les adhésifs, les agents de scellement et les plastiques pour le secteur de la peinture	27
Le secteur de l'électroménager et des articles ménagers	27
Les autres secteurs consommateurs	28
Les universités	28
Université nationale autonome du Mexique	29
L'Institut de technologie de Monterrey	29
Institut polytechnique national	29
Le rôle des instituts de recherche	30
LA CONCURRENCE	31
Les concurrents mexicains	33
LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS	34
Les débouchés pour les produits	35
L'équipement usagé	36
Les services de conseils	36

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE	37
La propriété intellectuelle	38
LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ	38
Le financement	39
Le service	39
Les instituts de recherche	39
Les méthodes de promotion	40
Les foires commerciales	40
OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE	41
Ministères et services du gouvernement canadien au Canada	41
Ministère de l'Industrie (MI)	41
Ministère de l'Industrie	43
Revenu Canada	44
Agence canadienne de développement international (ACDI)	45
Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)	45
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)	45
Société pour l'expansion des exportations (SEE)	46
Conseil national de recherches	47
Contacts importants au Canada	47
Organismes parrains	47
Associations d'affaires et professionnelles	47
Bureaux du gouvernement mexicain au Canada	48
Banques mexicaines ayant des bureaux au Canada	49
Services du gouvernement canadien au Mexique	49
Principaux contacts au Mexique	50
Associations d'affaires et professionnelles au Mexique	50
Sociétés mexicaines	51
Universités	53
Foires commerciales	53
Périodiques	53

LA NOUVELLE RÉALITÉ DES FABRICANTS MEXICAINS

Alors que le coût de la machinerie importée a presque doublé avec la dévaluation du peso et avec les taux d'intérêt qui dépassent 80 pour 100, la nouvelle réalité d'un grand nombre d'entreprises mexicaines de transformation est «exporter ou périr».

À compter de la fin des années 1980, le gouvernement mexicain a lancé une vaste série de réformes économiques qui ont été accompagnées de nouvelles politiques en matière de libéralisation des échanges, de déréglementation et de privatisation. Au fur et à mesure de la restructuration industrielle, les fabricants mexicains se sont efforcés de moderniser leurs installations. De même, les grandes entreprises ont pris le contrôle des petites entreprises familiales afin de faire face à la nouvelle concurrence étrangère. Les importations d'équipement industriel automatisé ont doublé entre 1992 et 1993, même si la récession de l'époque a réduit la demande de machines-outils conventionnelles. Le processus de modernisation a continué tout au long de 1994.

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

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

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

Dans de nombreux secteurs d'activité, la faible valeur du peso a compensé la faible productivité héritée de décennies de protectionnisme. Les exportations d'un pays ne sont cependant pas soutenues uniquement par les prix. Un grand nombre d'entreprises mexicaines de transformation ne peuvent pas tirer parti de l'augmentation des exportations parce qu'elles ne respectent pas les normes internationales de qualité. La volonté de moderniser est donc maintenant également alimentée par la nécessité d'obtenir une production de qualité constante. La quasi totalité de la machinerie industrielle d'automatisation est importée et son coût a presque doublé en pesos. Pour aggraver encore la situation, les taux d'intérêt sur les prêts en pesos dépassent maintenant 80 pour 100 par an.

Les sociétés dont la croissance s'explique par l'exportation devraient continuer à se moderniser, comme avant la dévaluation. Les coûts élevés de l'équipement peuvent être justifiés par l'augmentation très marquée des ventes à l'exportation. Un grand nombre de ces entreprises étant des multinationales, elles disposent de revenus en devises fortes et ont accès aux marchés étrangers des capitaux.

Les entreprises canadiennes qui peuvent utiliser leurs compétences pour aider les petites entreprises mexicaines de transformation à se moderniser et à réaliser des ventes à l'exportation trouveront des débouchés intéressants malgré la dévaluation. Les sociétés mexicaines ont fini par comprendre l'avantage de processus de fabrication souples faisant appel aux machines-outils contrôlées par ordinateur. Un grand nombre de fabricants mexicains souhaitent vivement réussir à se conformer aux normes ISO 9000. Les concepts comme ceux de la gestion de la qualité totale et de la production juste à temps commencent à apparaître. Au fur et à mesure que les jeunes ingénieurs formés à l'étranger prennent place dans les secteurs industriels mexicains, ils génèrent une demande d'équipement étranger et veulent être en mesure de l'utiliser efficacement. Pour réussir à tirer parti de ce marché éventuel, il faut offrir des solutions innovatrices de financement. Les coentreprises, les accords de fabrication conjointe et les autres ententes novatrices sont celles qui offrent les meilleures possibilités pour les entreprises canadiennes.

LE SECTEUR DE LA MACHINE-OUTIL

La nécessité de respecter les normes de qualité pour l'exportation pousse graduellement à l'adoption d'équipement à contrôle numérique dans les domaines du travail du métal et du plastique.

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

Par contre, les machines-outils contrôlées par ordinateur sont moins développées au Mexique qu'au Canada. Cela s'explique en partie parce qu'il n'y a pas de production importante de ce type d'équipement au Mexique. Sur le marché mexicain, on fait la distinction entre le type d'équipement à commande numérique, soit les outils à commande numérique par ordinateur (CNO), et ceux à commande numérique directe (CND). Les appareils de la catégorie CNO comprennent des microprocesseurs intégrés qui sont capables d'exécuter des commandes contrôlées de l'extérieur. Ceux du type CND sont reliés aux

ordinateurs extérieurs qui peuvent contrôler directement une machine ou un ensemble de machines. Dans ce dernier cas, on parle de contrôle numérique distribué. L'abréviation CN est largement utilisée pour faire référence à tous les équipements contrôlés par ordinateur.

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

ÉVALUATION DE LA TAILLE DU MARCHÉ DE L'AUTOMATISATION INDUSTRIELLE, 1994

Élément	En millions de dollars US
Logiciels	40
Services professionnels	150
Soutien	80
Équipement à contrôle numérique	430
Machines-outils à contrôle numérique	106
Total	806

Source : Entrevues.

Ce profil de marché traite des machines-outils et de leur électronique à l'exclusion des ordinateurs qui les contrôlent. On traite également ici des outils, des moules et des matrices ainsi que des autres équipements connexes de ce secteur. Quant à la technologie de la conception assistée par ordinateurs et de l'automatisation de l'ensemble des processus de production, elle fait l'objet d'un profil distinct intitulé «Automatisation industrielle».

Indépendamment de la tendance à la fabrication contrôlée par ordinateur, il y a encore un important marché au Mexique pour les machines-outils conventionnelles. D'après le U.S. Department of Commerce, ces machines représentent environ la moitié du marché total. Par contre, la proportion de l'équipement contrôlé par ordinateur augmente et, comme il y a peu de concurrence mexicaine, les principales possibilités d'exportation pour les sociétés canadiennes concernent les machines-outils à contrôle numérique.

L'expansion du marché de ces machines a fait apparaître un marché parallèle pour les services professionnels nécessaires pour la conception, la mise en œuvre et l'entretien des systèmes de fabrication de pointe. La crise économique a accru cette demande étant donné que les fabricants cherchent à obtenir la productivité maximale de l'équipement qu'ils ont acheté en 1993 et en 1994.

Pratiquement tout l'équipement de FAO et environ les trois quarts de l'équipement informatique et des logiciels sont importés. Il n'y a pas d'entreprises étrangères qui fabriquent de l'équipement à contrôle numérique au Mexique et les spécialistes interrogés à l'occasion de la rédaction de ce profil ne s'attendent pas à ce que cela change dans un avenir prévisible.

L'intérêt suscité par le contrôle numérique explique dans une large mesure la demande de types particuliers d'équipement au Mexique. Même si la demande globale de machines-outils a baissé pendant la récession de 1993, celle d'équipement à contrôle numérique a continué à augmenter. Cet équipement est en effet passé de 16 pour 100 des importations totales des machines-outils pour le travail du métal en 1991 à 24 pour 100 en 1994. De façon concrète, le Mexique n'est pas en mesure de produire ce type d'équipement et la quasi totalité du marché est accaparée par les importations. On semble se diriger vers des centres d'usinage intégrés qui remplacent progressivement les ensembles de machines-outils distinctes.

LES MACHINES-OUTILS POUR LE TRAVAIL DU MÉTAL

Les machines-outils pour le travail du métal composent une partie importante du marché total des machines-outils. Si ce n'est des pièces, les importations ont dépassé 441 millions de dollars US en 1994. Le Canada obtenait environ un pour cent de ce marché.

Ce sous-secteur est très sensible à la santé du secteur de l'automobile, des biens d'équipement et des autres secteurs du travail du métal. Ces industries sont soumises à de fortes pressions pour améliorer la qualité de leurs produits et leur productivité. Les clients exigent de plus en plus une qualité uniforme, le respect des normes internationales, des coûts de production plus faibles, la livraison juste à temps et, par dessus tout, un service sur place et des programmes d'entretien fiables. Les exigences de ce marché expliquent l'élargissement du marché des outils à façon, en particulier dans le domaine du contrôle numérique.

Le marché des machines-outils pour le travail du métal a augmenté rapidement au cours des dernières années alors que le secteur de la transformation a pris de l'expansion. Par le passé, il y avait deux grandes catégories de machines : celles qui coupaient le métal et celles qui servaient à le mettre en forme. De plus en plus, le travail du métal se fait en utilisant des centres d'usinage intégrés où cette distinction n'existe plus. En 1994, les centres d'usinage, les machines monoblocs et les machines de transfert multistations représentaient 20 pour 100 du marché.

Au niveau du consommateur, ce marché est constitué par environ 140 000 entreprises de transformation et ateliers de travail du métal. Il est dominé par quelque 200 entreprises moyennes et importantes. Avant la dévaluation, les spécialistes du domaine s'attendaient à une croissance annuelle de ce marché d'environ dix pour cent.

Les spécialistes de l'automatisation industrielle interrogés pour la réalisation de cette étude étaient unanimes à affirmer qu'il n'y a pas de producteurs mexicains de machines-outils de pointe. À leur connaissance, il n'y a également que très peu de développeurs de logiciels et les très faibles quantités d'équipement informatique fabriquées au Mexique sont assemblées à partir d'éléments importés. Le montage au pays facilite des délais de livraison rapide pour les configurations à façon mais, cela mis à part, le Mexique n'a pas de capacité de production particulière dans ce domaine.

Cela peut paraître contredire les exportations records d'environ 2 millions de dollars US de machines-outils à contrôle numérique pour le travail du métal que le Mexique a faites en 1993. Les spécialistes signalent que cette machinerie est parfois mise à l'essai au Mexique puis retournée au vendeur. Il arrive également que des pièces usagées d'équipement soient réexportées comme reprises par les vendeurs en échange de nouveaux équipements. Ces deux types de cas sont comptabilisés dans les statistiques des exportations.

La plupart des fournisseurs d'équipement d'automatisation industrielle ont des filiales mexicaines et peuvent assurer le soutien à la clientèle grâce à une combinaison de ressources locales et importées. Il y a également un certain nombre d'entreprises de services bien établies au Mexique qui offrent des services de conception de systèmes, d'entretien, de formation et d'expertise-conseil.

LA MACHINERIE POUR LA FABRICATION DES PLASTIQUES

Le secteur des plastiques est l'un des plus dynamiques du Mexique. Depuis plus d'une décennie, sa croissance a régulièrement dépassé celle du produit intérieur brut (PIB). Malgré ces progrès, la consommation du plastique au Mexique est nettement inférieure à ce qu'elle est dans les pays industrialisés. En kilo par habitant, elle a augmenté régulièrement de 6 kilos en 1980 à 26 en 1994. C'est toutefois encore loin des 90 kilos par habitant confirmés au Canada et aux États-Unis. Cela permet de s'attendre à une croissance soutenue du marché au fur et à mesure que le Mexique rattrapera progressivement le reste de l'Amérique du Nord en remplaçant les produits traditionnels par le plastique. Cette consommation par habitant devrait atteindre 30 kilos d'ici l'an 2000.

Le secteur du plastique, comme les autres secteurs mexicains, est soumis à de fortes pressions pour se moderniser. Les techniques de conception et de fabrication assistées par ordinateur (CAO/FAO) sont beaucoup mieux acceptées maintenant. La CAO sert à concevoir des pièces et des outils et la FAO sert à programmer des machines-outils informatisées à contrôle numérique pour produire des moules.

On assiste également à la généralisation de l'ingénierie informatisée dans le domaine du plastique. Celle-ci sert à simuler les processus de moulage par injection et de refroidissement afin d'optimiser les processus de production et de contrôler le retrait et le gauchissement.

L'équipement utilisé par le secteur du plastique comprend la machinerie utilisée pour souffler, injecter et extruder, ainsi que les moules et les matrices servant au processus de transformation des résines de plastique en produits finis.

LES TECHNIQUES DE PRODUCTION

Les moulages par injection et par extrusion sont les techniques de production les plus largement répandues à cause de la diversité de leurs usages. Le soufflage est de plus en plus répandu alors que les produits d'emballage sophistiqués gagnent en popularité. Cette technique est indispensable à cause de l'utilisation croissante de certains nouveaux plastiques et nouvelles résines comme le polyéthylène téréphtalate (PET).

L'industrie a été contrainte de se moderniser pour faire face à la concurrence étrangère. D'après l'*Asociación Nacional de las Industrias del Plástico (ANIPAC)*, Association nationale de l'industrie du plastique, les importations de machines à produire le plastique ont plus que doublé pour atteindre 232 millions de dollars US entre 1990 et 1994. Les plus fortes augmentations ont touché l'équipement de moulage par injection (312 pour 100), les machines à mettre en forme sous vide (243 pour 100), l'équipement à mouler par soufflage (227 pour 100) et les extrudeurs (163 pour 100). D'autres processus plus sophistiqués commencent à apparaître, dont le laminage, le moulage par rotation, le moussage, la compression, l'application d'enduit, la métallisation et l'électrochromage.

MODERNISATION DU SECTEUR DU PLASTIQUE

IMPORTATIONS DE MACHINERIE EN MILLIONS DE DOLLARS US

	1990	1992	1994
Machinerie de moulage par injection	31,1	48,8	97,1
Extrudeurs	17,8	25,6	29,1
Machinerie de moulage par soufflage	24,6	36,7	55,9
Machinerie de mise en forme sous vide	12,1	15,8	29,4
Équipement auxiliaire	6,8	14,5	20,7
Total	92,4	141,4	232,2

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

L'équipement pour la fabrication d'articles en plastique est essentiellement importé, surtout d'Amérique et d'Europe. D'après le US Department of Commerce, les États-Unis détenaient 43 pour 100 du marché en 1993, suivis par l'Italie avec 16 pour 100 du marché et Taïwan avec 12 pour 100. Les experts interrogés pour la rédaction de ce profil affirment que Husky est la seule compagnie canadienne d'importance présente sur le marché de l'équipement pour la fabrication du plastique au Mexique. Ces personnes ajoutent que les produits de l'entreprise ont une excellente réputation. On estime en général que l'équipement fabriqué au Mexique est de qualité inférieure à celui des importations. On trouve au Mexique certaines importations asiatiques mais, sauf

pour celles provenant du Japon, on estime aussi qu'il s'agit d'équipement de qualité inférieure à celui en provenance d'Amérique et d'Europe. La société japonaise Tatming a exporté 60 machines au Mexique en 1994 mais elle s'attend à ce que ses ventes diminuent de moitié en 1995.

Le Mexique est un marché prometteur pour l'équipement connexe à la fabrication d'emballage et de bouteilles, de pièces pour véhicules et d'appareils électriques, de jouets en plastique et d'éléments industriels en plastique également. D'après les représentants de sociétés étrangères et de l'*Asociación Nacional de las Industrias del Plástico (ANIPAC)*, Association nationale de l'industrie des plastiques, la plupart des entreprises mexicaines produisant des plastiques utilisent une technologie ayant au moins 20 ans. La demande d'équipement pour la production de plastique sera également alimentée par la tendance au remplacement des produits traditionnels comme le métal, le bois, la céramique et le verre par le plastique.

La demande de machinerie, de moules et de matrices importées devrait augmenter au cours des trois prochaines années en moyenne de 12 pour 100 par année.

Afin de commercialiser l'équipement de production industrielle du plastique, les entreprises devraient s'engager à long terme sur le marché mexicain avant de trouver un représentant ou de conclure une alliance stratégique avec une entreprise mexicaine. La participation aux foires commerciales est également une excellente façon de se faire connaître au Mexique.

LA ROBOTIQUE

L'utilisation des robots industriels est relativement récente au Mexique. À ce jour, la robotique a été surtout concentrée dans le secteur de l'automobile, même si les universités et les instituts techniques sont des clients importants dans ce domaine. C'est ainsi que Ford Motor Company a adopté la robotique à ses usines de Hermosillo et de Cuautitlán. Un dirigeant de Ford, cité dans le quotidien *Reforma*, en 1994, indiquait que la robotique serait appliquée aux domaines de la soudure, de la peinture, de la forge, du nettoyage, de l'emboutissage, de la fusion et de la manutention des matériaux ainsi que pour le moulage par injection des plastiques, le traitement chimique et l'entreposage. L'objectif essentiel est de parvenir à une meilleure qualité et une plus grande précision.

L'usine Hermosillo, qui a été conçue pour incorporer la robotique, compte 117 robots sur la chaîne de production, six dans l'atelier de peinture et deux dans d'autres secteurs de l'usine. Celle de Cuautitlán, qui a été conçue sans la robotique, a depuis intégré 11 robots et l'entreprise prévoit en installer 19 de plus. Les dirigeants de Ford ont signalé que les méthodes comptables mexicaines, qui permettent l'amortissement rapide de l'usine et de l'équipement, favorisent l'investissement en biens d'équipement.

On évalue qu'il y a environ 950 robots au Mexique, dont 550 dans les domaines de l'automobile et des pièces. Trois cents autres se trouvent dans des établissements d'enseignement et le reste dans les divers secteurs de transformation de l'économie. Pratiquement tous les robots en usage au Mexique sont importés, même si 30 ont été fabriqués à façon au Mexique.

Le marché total de la robotique a été évalué, en 1993, à 21 millions de dollars US par le United States Department of Commerce et devrait atteindre 24 millions de dollars US en 1994.

L'intelligence artificielle est un élément important pour faire la distinction entre un robot et une machine à contrôle numérique. À ce jour, on n'a pas encore exploité toutes les possibilités de la robotique au Mexique. De façon traditionnelle, on utilise les robots pour des activités dangereuses comme l'assemblage, le soudage et la fusion.

ROBOTS UTILISÉS DANS LE SECTEUR AUTOMOBILE MEXICAIN

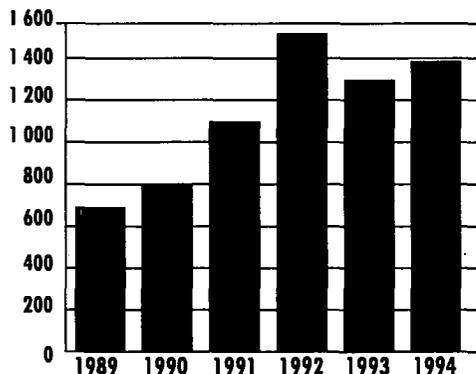
Marque	Nombre	Pourcentage	Origine
Asea Brown Boveri (ABB)	32	5,2	Suède
Cincinnati Milacron	7	1,1	É.-U.
Fanuc	147	23,7	Japon
Kawasaki	315	50,9	Japon
Miller	1	0,2	É.-U.
Motoman	19	3,1	Japon
Nachi	21	3,4	Japon
Autres marques non précisées	77	12,4	—
Total	619	100,0	

Source : Asociación Nacional de las Industrias del Plástico (ANIPAC), Association nationale de l'industrie du plastique, Asociación Mexicana de Distribuidores de Maquinaria (AMDIMA), Association mexicaine des distributeurs de machinerie.

LE RÔLE DES IMPORTATIONS

IMPORTATIONS MEXICAINES DE MACHINES-OUTILS, DE MOULES ET MATRICES ET D'ÉQUIPEMENT CONNEXE

En millions de \$ US



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

La production des machines-outils à contrôle numérique est pratiquement inexistante au Mexique. Les États-Unis et le Japon dominent le marché mais le Canada a réalisé des ventes intéressantes de certains produits.

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

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

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

Les importations de toutes les catégories ont augmenté régulièrement à la suite de la libéralisation des échanges à la fin des années 1980. Elles ont baissé de presque 16 pour 100 pendant la récession de 1993, mais grimpé à nouveau de 8 pour 100 l'année suivante.

MACHINES-OUTILS, MOULES ET MATRICES, PIÈCES ET ACCESSOIRES, 1994 (EN MILLIERS DE DOLLARS US)

	Monde	Canada
Outils interchangeables pour outils à main ou machines-outils		
Matrices pour dessins ou extrusions	2 167,6	29,9
Outils pour tarauder, emboutir au poinçonner	87 920,9	6 387,3
Outils pour tarauder ou fileter	9 259,5	195,9
Outils pour percer - pas les rochers	17 969,0	131,6
Outils pour aléser ou entailler	10 243,7	17,6
Outils pour fraiser	7 394,1	69,8
Outils pour taurner	1 787,2	0,4
Autres outils et pièces interchangeables	27 377,8	684,3
Sous total	164 119,8	7 516,8

suite à la page suivante

	Monde	Canada
Châssis, bases, etc.		
Châssis	729,6	100,0
Bases à mouler	612,9	8,1
Modèles de moulage	2 446,0	79,5
Moules pour le métal ou les carbures métalliques, à injection ou à compression	31 914,4	360,1
Moules pour le métal ou les carbures métalliques, autres qu'à injection ou à compression	4 340,2	467,6
Moules pour le verre	5 667,4	25,4
Moules pour les matières minérales	8 870,0	99,8
Moules pour le caoutchouc et le plastique, à injection ou à compression	188 774,8	19 918,4
Moules pour le caoutchouc et le plastique, autres qu'à injection ou à compression	39 210,0	2 234,7
Sous total	282 565,3	23 293,6
Pièces et accessoires pour machines-outils		
Porte-outils et couvercles de matrices auto-ouvrants	17 760,3	134,6
Pièces de ferrage	5 774,5	27,2
Diviseurs et autres fixations spéciales	7 182,7	290,4
Pour machines-outils pour bois, liège, etc.	4 651,9	63,7
Pour machines-outils au laser, centre d'usinage du métal	19 770,8	80,4
Pour machines-outils destinées à forger, à emboutir des matrices et à découper du métal	40 626,6	551,6
Sous total	95 766,8	1 147,9
Total	542 451,9	31 958,3

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

MACHINES-OUTILS POUR LE TRAVAIL DU MÉTAL, 1994 (EN MILLIERS DE DOLLARS US)

	Monde		Canada	
	Monde Total	Contrôle numérique	Canada Total	Contrôle numérique
Machines pour extruder moyen du laser, d'ultrasons, de décharges électriques, etc.	11 482,0	—	44,5	—
Centres d'usinage pour le travail du métal	24 041,8	—	372,5	—
Machines monoblocs	1 648,5	—	—	—
Machines de transfert multistations	62 186,2	—	986,7	—

suite à la page suivante

	Monde		Canada	
	Monde Total	Contrôle numérique	Canada Total	Contrôle numérique
Tours horizontaux	31 543,7	69,5	53,1	92,7
Tours, sauf horizontaux	19 416,3	55,5	24,0	—
Machines à tête à glissière	5 680,5	—	—	—
Perceuses	9 665,1	49,6	39,9	—
Aléseuses-fraiseuses	6 143,3	64,0	55,2	—
Aléseuses	1 449,3	—	13,6	—
Fraiseuses, à console mobile	4 118,9	38,6	—	—
Fraiseuses, pas à console mobile	7 990,2	26,5	84,2	—
Taraudeuses ou fileuses	3 715,4	—	—	—
Meules	7 020,1	65,1	152,3	98,8
Meules, pas pour surface plate	20 423,9	55,5	35,3	10,0
Machines à affûter	2 357,4	31,7	9,6	—
Machines à roder	187,0	—	—	—
Machines pour ébarber ou polir	7 890,7	—	166,7	—
Planeuses	601,5	—	—	—
Machines à former ou à entailler	453,0	—	—	—
Brocheuses	1 640,7	—	—	—
Machines à couper, rectifier ou finir	1 234,2	—	5,5	—
Scies ou machines à couper	4 967,7	—	21,5	—
Machines-outils pour ébarber et retirer les mises céramiques	3 122,8	—	45,7	—
Machines à forger ou à emboutir les matrices	15 385,9	—	644,9	—
Machines à courber, plier, redresser ou aplatir	64 096,5	31,7	564,9	8,9
Tondeuses	28 510,5	46,3	176,6	92,0
Machines à poinçonner	35 003,8	32,9	399,6	13,0
Presses hydrauliques	7 764,4	—	—	—
Machines-outils pour forger, marteler, couler des matrices, couder	21 308,9	—	38,8	—
Bancs d'étirage pour des barres, des tubes, des profils, des câbles	13 437,6	—	9,3	—
Machines à fileter par roulage	302,8	—	—	—
Machines à travailler les fils	8 697,7	—	—	—
Machines-outils pour travailler sans retirer le métal	7 537,1	—	352,6	—
Total	441 025,4		4 297,0	

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

MACHINES-OUTILS POUR TRAVAILLER LES PRODUITS AUTRES QUE LES MÉTAUX, 1994
(EN MILLIERS DE DOLLARS US)

	Monde	Canada
Machines pour le travail de la pierre, de la céramique, du béton, de l'amiante, du ciment ou des matériaux comparables		
Scies	788,8	0,9
Meules ou polisseuses	2 185,4	0,0
Machines-outils	13 670,2	16,8
Sous total	16 644,4	17,7
Machines pour le travail du bois, du liège, de l'os, du caoutchouc dur, du plastique dur ou des matériaux comparables		
Machines réalisant différents travaux sans changer d'outil	3 926,5	96,7
Scies	8 234,5	2,1
Machines à planer, fraiser ou mouler	7 589,5	0,6
Machines à limer, à braser ou polir	2 548,2	8,0
Machines à couder ou à assembler	4 548,0	104,6
Machines à percer ou à mortaiser	1 729,5	12,1
Machines à fendre, trancher ou fraiser	839,9	33,6
Machines-outils pour clouer, agraffer, coller, etc.	8 904,1	125,4
Sous total	38 320,2	383,1
Machines pour travailler le caoutchouc ou le plastique		
Machines à mouler par injection	127 901,8	26 369,2
Extrudeuses	34 747,5	36,2
Machines à mouler par soufflage	68 704,5	586,4
Machines à mouler et thermoformer sous vide	19 811,1	844,7
Machines à mouler ou réchapper des pneus, des chambres à air, etc.	2 821,7	279,8
Autres machines pour mouler ou former	17 492,4	24,1
Machines pour travailler le caoutchouc, etc.	54 101,0	1 312,5
Pièces des machines	28 673,9	1 000,5
Sous total	354 253,9	30 453,4
Total	409 218,5	30 854,2

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

LA CLIENTÈLE

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

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

LE SECTEUR DE L'AUTOMOBILE

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

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

Nissan a dû récemment reporter certains projets qui comprenaient l'achat d'outils à contrôle numérique, mais la demande à court terme n'a pas été réduite. Cette société importe environ 85 pour 100 de ses besoins de sa société mère au Japon et le reste vient des États-Unis.

GRANDES USINES D'AUTOMOBILES AU MEXIQUE

Société	Emplacement	Production
Nissan	Aguascalientes en plastique	automobiles, moteurs, transmissions, pièces
Nissan	Cuernavaca	automobiles et camionnettes
Nissan	Toluca	moteurs
Volkswagen	Puebla	automobiles, moteurs, transmissions
Ford	Cuautitlán	automobiles, moteurs, camions légers
Ford	Hermosillo	automobiles Escort
Ford	Chihuahua	moteurs
General Motors	Mexico	camions légers
General Motors	Ramos Arizpe	automobiles et moteurs
General Motors	Silao	camions légers
General Motors	Toluca	moteurs
Chrysler	Mexico	camions légers
Chrysler	Toluca	automobiles, moteurs, transmissions, pièces
Chrysler	Ramos Arizpe	moteurs
Dina	Mexico	capots et pièces en plastique
Dina	Mexico	autobus voyageurs
Dina	Mexico	camions de marchandise
Mercedes Benz	Santiago Tianguistenco	tracteurs, camions et autobus
Mercedes Benz	Monterrey	automobiles SE-500

Source : United States Department of Commerce.

Chrysler de México a confirmé dans une entrevue qu'elle n'avait d'autre choix que de continuer à acheter de la machinerie à contrôle numérique au même rythme qu'avant la dévaluation, même si cet équipement coûte maintenant plus cher en pesos. L'essentiel des importations de Chrysler vient des États-Unis et ensuite du Japon, de l'Allemagne et du Canada. Les dirigeants de Chrysler ne souhaitent pas faire de comparaison entre les produits canadiens à contrôle numérique et ceux des autres pays.

La nouvelle gamme de véhicules "Chevy Swing" de General Motors a entraîné une augmentation de la demande d'outils à contrôle numérique, en particulier dans le domaine de la production des moteurs. C'est pourquoi on s'attend à ce que les achats d'équipement à contrôle numérique chez GM continuent au même rythme qu'avant la dévaluation. Les représentants de l'entreprise ont dit supposer que plus de 70 pour 100 des importations viendront probablement des États-Unis et les 30 pour 100 restant d'Europe. Les dirigeants de GM n'avaient pas une bonne connaissance des produits à contrôle numérique fabriqués au Canada.

Les produits pour lesquels la demande est particulièrement forte chez GM sont les outils pour la production souple, connus au Mexique sous le nom de «Équipements informatisés universels à contrôle numérique». L'entreprise a éprouvé des difficultés avec la disponibilité des pièces détachées et du service et considère qu'il s'agit là d'un élément concurrentiel déterminant. D'après GM, quand le besoin d'une pièce se fait sentir pour une machine-outil, on est déjà rendu au niveau de l'urgence parce que toute la production dépend souvent de ces machines. C'est ce qui explique que l'entreprise préfère souvent traiter directement avec les fournisseurs étrangers.

En plus des achats d'équipement neuf, General Motors s'est procuré, pour ses installations mexicaines, des quantités considérables d'équipement à contrôle numérique usagé auprès d'usines qui ont fermé aux États-Unis.

Honda a récemment rendu publics des projets pour lancer la production de voitures et de camions légers à Guadalajara, où elle fabrique actuellement des motos. Étant donné qu'il s'agit d'une nouvelle installation, il faudra probablement des quantités considérables d'outils à contrôle numérique. Toutefois, il est probable que ces produits seront achetés auprès des fournisseurs traditionnels ou de la maison mère au Japon.

VENTES AU TOTAL PAR SOCIÉTÉ, 1993

EN UNITÉS

Société	Autos	Camions	Autres	Total
Chrysler de México	59 614	35 152	—	94 766
Ford Motor Company	52 807	39 342	—	92 149
General Motors	51 267	53 530	—	104 797
Nissan Mexicana	83 358	36 841	—	120 199
Renault de México	—	—	—	—
Volkswagen México	151 697	12 017	—	163 714
Dina Camiones	—	9 481	—	9 481
Famsa/Mercedes Benz de México	—	7 585	—	7 585
Kenworth Mexicana	—	311	—	311
Trailers de Monterrey	—	3	—	3
Sous total pour les voitures et les camions	398 743	194 262	—	593 005

suite à la page suivante

Société	Autos	Camions	Autres	Total
Dina Camiones	—	—	1 455	
Famsa/Mercedes Benz de México	—	—	1 936	
Kenworth Mexicana	—	—	2 374	
Trailers de Monterrey	—	—	76	
Victor Patrón	—	—	180	
Sous total pour les camions-tracteurs				6 021
Dina Autobuses			1 818	
Mexicana de Autobuses			1 114	
Trailers de Monterrey			15	
Mercedes-Benz de México			1 075	
Sous total pour les autobus				4 022
Total				603 048

Source : United States Department of Commerce.

LES PIÈCES D'AUTOMOBILE

Le secteur des pièces d'automobile, composé d'environ 540 entreprises, détient environ 15 pour 100 des machines-outils à contrôle numérique du marché. Environ les deux tiers des usines de fabrication de pièces sont situées dans la région de Mexico. Les autres centres de production sont Monterrey, Querétaro, Puebla, Toluca et Guadalajara.

Les principales entreprises fabricantes de pièces destinent leurs produits aux fabricants d'équipement d'origine, aux usines de *maquiladora* et à l'exportation. Le Mexique exporte directement environ 500 millions de dollars US de pièces d'automobile par année. Toutefois, les usines de pièces appartenant à des intérêts mexicains n'ont pas le plus souvent la technologie et les installations nécessaires pour respecter les normes de qualité internationales. Si ce secteur a survécu et s'est développé, c'est grâce aux politiques protectionnistes que le gouvernement mexicain appliquait jusqu'à récemment. Avec l'élimination progressive de cette réglementation, il devient de plus en plus impératif pour ces entreprises de se moderniser. Les achats d'équipement au Mexique viendront plus probablement des fabricants de pièces que de ceux de véhicules

Les entreprises multinationales de pièces sont parmi les producteurs les plus modernes, et donc les acheteurs les plus probables d'équipement à contrôle numérique. C'est ainsi que *Grupo Unicorp*, connu autrefois sous le nom de *Spicer de México*, est un gros client. Les sociétés multinationales de ce domaine ont également la réputation d'alimenter leurs usines mexicaines avec de l'équipement à contrôle numérique usagé provenant de leurs usines dans d'autres pays.

Certains exportateurs de pièces au Mexique ont créé des coentreprises avec des fabricants d'automobile. C'est ainsi que General Motors a ses propres usines de pièces mais a également investi dans des entreprises mexicaines de pièces dont *Aralmex* et *Condumex*. Ford a plusieurs coentreprises avec des sociétés mexicaines de pièces. Volkswagen et Nissan entretiennent des liens étroits avec *Bocar* et *Nipomex*, des entreprises dans lesquelles les Mexicains détiennent la majorité des actions.

Il y a au Mexique environ 200 entreprises qui fabriquent des pièces d'automobile en plastique. Parmi les plus importantes, on peut citer *DESC*, *Grupo Industrial Saltillo*, *Bayer de México*, *Compañía Industrial Quezada*, *Eagle Auto Partes*, *HCPP Mexicana*, *Industrias Resistol*, *Plásticos Alfa* et *Grupo IMSA*.

Actuellement, la plupart des fabricants de pièces d'origine sont de gros importateurs de pièces de plastique mais certains d'entre eux ont des projets pour accroître leur production locale, que ce soit directement ou par l'intermédiaire de coentreprises avec des sociétés mexicaines.

LES OUTILS À MAIN

On dispose de peu de données sur le secteur des outils à main parce qu'il n'y a pas d'association distincte pour cette industrie au Mexique. Un grand nombre de sociétés mexicaines agissent comme représentants et distributeurs d'outils, mais très peu en fabriquent. Les principaux producteurs sont, entre autres :

- Black and Decker
- *Máquinas y Herramientas Proal*
- *Alpha Taquetes*
- *Urrea Herramientas Profesionales*
- *Herramientas Snap-On de México*
- *Industria de Herramientas Accesorios y Refacciones*

Black and Decker est la principale entreprise du secteur des outils à main. Elle exporte beaucoup et a donc tiré parti de la dévaluation. C'est pourquoi elle continue à importer des outils à contrôle numérique aux mêmes niveaux qu'avant la dévaluation et pourrait accroître ses importations à l'avenir. Un représentant de Black and Decker a déclaré que les exportations devraient, en 1996, augmenter de 40 à 70 pour 100 par rapport aux niveaux de 1994.

LES CHEMINS DE FER

Ferrocarriles Nacionales de México (FNM), la société nationale de chemins de fer du Mexique, utilise un grand nombre de machines-outils dans ses activités d'entretien. Sept des centres d'entretien de l'entreprise sont en cours de privatisation. C'est ce qui explique que *FNM* applique dorénavant une politique d'achats très rigoureuse. Près des trois-quarts des achats de la société étaient consacrés au carburant diesel en 1995. De plus, il n'y avait qu'un tiers des produits achetés au cours de cet exercice qui devaient être importés.

Le système ferroviaire du Mexique a connu peu de modernisation depuis sa construction à la fin du XIX^e siècle. C'est pourquoi la privatisation du système nécessitera d'importants investissements en nouvel équipement et en installations. Les entreprises canadiennes pourraient espérer fournir des machines-outils aux entreprises achetant des concessions de *FNM*. La plupart de celles-ci devraient être des sociétés étrangères.

De façon traditionnelle, la plupart des wagons de chemins de fer du Mexique, y compris ceux des métros, ont été construits par *Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (Concarril)*, un constructeur de wagons appartenant au gouvernement, qui jusqu'à récemment était une société d'État. En 1992, *Concarril* a été achetée par la société montréalaise Bombardier, une des plus importantes compagnies de transport du monde.

ATELIERS PRIVATISÉS DE FNM

Atelier	Exploitant privé
San Luis Potosí	Morrison Knudsen Corp.
Acámbaro	Morrison Knudsen Corp.
Valle de México	GEC Alstrom Transporte, S.A.
Monterrey	GEC Alstrom Transporte, S.A.
Torreón	VMV Enterprise y La Sierrita, S.A.
Chihuahua Chh	VMV Enterprise y La Sierrita, S.A.
Jalapa	GEC Alstrom Transporte, S.A.

Source : United States Department of Commerce.

Bombardier a complètement remis à neuf l'usine périmée de *Concarril* et a ramené les niveaux de production à ce qu'ils étaient cinq ans auparavant avec moins de 20 pour 100 de la main-d'œuvre. La nouvelle entreprise a perdu ses deux premières offres de service de wagons de métro pour la ville de Mexico aux mains de *Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF)* d'Espagne. Elle a par la suite remporté des contrats pour fournir 23 wagons légers pour le système de transit de Monterrey et 32 à Guadalajara et pour remettre en état 234 wagons du métro de Mexico. *Bombardier-Concarril* fait également partie du consortium qui construira le nouveau système de métro aérien de Mexico.

L'entreprise devrait participer aux projets de *FNM* pour reconstruire les wagons du chemin de fer intercity, qui ont été dilapidés. L'entreprise importe actuellement de l'acier laminé, de l'acier inoxydable, des systèmes de frein, des roues et d'autres pièces des États-Unis.

LE SECTEUR DU TRAVAIL DU MÉTAL

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

PRINCIPAUX ATELIERS DU SECTEUR DU TRAVAIL DU MÉTAL

Aceros Alme	couper, plier, enrouler, poinçonner
Cortes y Soldadura	couper, plier
Industrias Marpi	couper, courber des feuilles de métal
Servicios y Ventas de Acero (Syvasa)	couper, courber des feuilles et des plaques de métal, poinçonner
Maquilas Ultra	courber des tuyaux et des feuilles de métal, couper
Aceros México	produits de câbles et de feuilles de métal, entre autres
Maza y Arena	feuilles de métal, rouleaux, tubes et poutres en X
Laminados Gilser de México	cisaillement, laminage et courbure de plaques, rouleaux
Tecnologia en Doblado de Tubo	courbure de tuyaux pour le secteur de la construction
Talleres Unidos Mexicanos	courbure, poinçonnage, aplatissement
Rabel	coupsures et courbures de feuilles, de tuyaux et de sections en X
Perfiles Comerciales y Especiales	coupsures et courbures de feuilles, etc.
Fabricaciones y Equipos Industriales	fabrication de tuyaux et d'autres produits
Promotora Industrial y Comercial	cisaillement, courbure de plaques, etc.
Multiformas Metálicas	coupsure et courbure de feuilles et de plaques
Industrias Aaa' Hsa	coupsure et courbure de feuilles noires
Metal Construcciones	coupsures, courbures, rouleaux
Industrias Metálicas Magón	coupsures, courbures et poinçonnages avec des machines à contrôle numérique informatisé
Tubetec	fabrication de tuyaux en acier inoxydable
Micro Aceros	coupsures et rouleaux sur mesure, etc.
Fischer Mexicana	fabrication de tuyaux d'acier inoxydable

Source : United States Department of Commerce.

LE SECTEUR DE L'ACIER

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

Comme dans les autres secteurs, la dévaluation du peso a fortement réduit la demande intérieure tout en stimulant les exportations. D'après un dirigeant de *Hylsa*, un important producteur d'acier, la demande intérieure d'acier a baissé de presque un quart en 1995. *Hylsa* a exporté six pour cent de sa production en 1994 mais espère en exporter 25 pour 100 en 1995.

PRODUCTEURS D'ACIER MEXICAINS, 1992

Société	Part du marché intérieur (en pourcentage)
Altos Hornos de México (AHMSA)	34
HYLSA	24
Siderúrgica Lázaro Cardenas «Las Truchas» (SICARTSA)	18
Tubos de Acero de México, (TAMSA)	7
Autres micro et mini entreprises d'acier	
Siderúrgica de Guadalajara	
Acero San Luis	
Transformadora de Acero	
Compañía Mexicana de Perfiles y Tubos	
Mexinox	17

LE SECTEUR DE L'EMBALLAGE ET DE L'EMBOUTEILLAGE

Le secteur de l'emballage et de l'embouteillage regroupe environ 350 entreprises. Les plus importantes sont :

- *Grupo Femsa*
- *Envases Cuautitlán*
- *VISA*
- *Envases y Productos Plásticos*
- *Plásticos Furbi*
- *Cartón Plast*
- *Vitro Envases*
- *Pyn*
- *Plásticos Lynsa*
- *Gil*

Les représentants de *Grupo Femsa*, qui embouteille Coca-Cola, ont indiqué lors d'entrevues qu'on n'utilise que très peu d'équipement à contrôle numérique lors de l'embouteillage. On utilise par contre des outils à façon, mais ils ont tendance à être relativement simples et on se sert des mêmes machines depuis des années. *Femsa* a deux souffleurs à contrôle numérique pour fabriquer des bouteilles de plastique et achètera un remplisseur de boîtes à contrôle numérique. Quand elle achète ces outils à façon, *Femsa* a tendance à traiter directement avec les fabricants de l'équipement, qui se trouvent pour l'essentiel aux États-Unis, en Allemagne, en France et au Brésil.

LES ADHÉSIFS, LES AGENTS DE SCHELLEMENT ET LES PLASTIQUES POUR LE SECTEUR DE LA PEINTURE

Environ 100 entreprises fabriquent des adhésifs, des agents de scellement en plastique et des plastiques pour le secteur de la peinture. On peut citer parmi les plus importants *Grupo Industrial Nilai*, *Grupo Omni*, *Hycoplastic de México*, *Industrias Daroca*, *Manufacturas de Plástico*, *Plásticos Dor*, *Plásticos Especializados*, *Plásticos Líquidos Sylpyl*, *Plásticos Rigar*, *Productos Ideal de México*, *Telas Plast Extruidas*, *Termo Plastics*, *Compañía Comercial de Telas y Tapices*, *Acrílicos Industriales*, *Fester*, et *Selloplastic*.

LE SECTEUR DE L'ÉLECTROMÉNAGER ET DES ARTICLES MÉNAGERS

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

En 1993, le marché mexicain de l'électroménager atteignait presque 3 milliards de dollars US et on prévoyait, pour 1994, une croissance de huit pour cent. La majorité des fabricants de ce secteur sont implantés dans la région de Mexico, mais il y en a aussi dans l'État de México, à Puebla et à Celaya, dans l'État de Guanajuato.

Le secteur de l'électroménager appartient pour l'essentiel à des capitaux étrangers puisque 70 pour 100 de tous les investissements viennent de l'étranger. La plupart des fabricants engagent actuellement des ressources pour se conformer à un nouvel ensemble de *Normas Oficiales Mexicanas (NOMs)*, normes officielles pour les appareils électroménagers. Actuellement, le Mexique exporte vers environ 30 pays, mais 80 pour 100 de ces exportations sont destinées aux États-Unis.

D'après un rapport paru dans le magazine *Expansión*, en août 1993, les plus importants fabricants d'appareils électroménagers sont :

- *Crolls Mexicana*
- *Estufas y Refrigeradores Nacionales*
- *Internacional de Lavadoras*
- *Supermatic*

D'après un représentant de Philips, 80 pour 100 de sa production a par le passé été exportée et la crise récente ne viendra pas nuire aux achats prévus de technologie d'automatisation industrielle. Par contre, toutes les décisions concernant les achats d'équipement de cette nature sont prises par la société mère en Hollande. Les autres fabricants mexicains d'appareils électroménagers sont également de gros exportateurs et leurs achats d'outils à contrôle numérique continueront, eux aussi, probablement.

LES AUTRES SECTEURS CONSOMMATEURS

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

LES UNIVERSITÉS

Les centres de recherche universitaires ont joué un rôle dominant pour mettre au point des applications de haute technologie dans le secteur mexicain de la transformation. Ils ont élaboré les premiers systèmes d'automatisation industrielle et aidé les entreprises de transformation à utiliser leurs produits. Ces centres sont à la fois des utilisateurs et des concepteurs de technologies de pointe. Les universités sont le plus souvent la meilleure voie pour l'intégration de systèmes parce qu'elles ont accès à une vaste gamme d'équipements et de logiciels ainsi qu'à du personnel compétent et formé. De la même façon, comme elles bénéficient de l'aide du gouvernement, elles peuvent être concurrentielles en termes de coûts. C'est pourquoi les entreprises mexicaines ont recours aux universités et aux centres de recherche comme laboratoires de recherche et de développement. Nous présentons ci-dessous les centres les plus importants.

UNIVERSITÉ NATIONALE AUTONOME DU MEXIQUE

L'*Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique, héberge le *Centro de Innovación Tecnológica (CIT)*, Centre d'innovation technologique. Il s'agit d'un établissement de développement technologique qui canalise les projets industriels vers les services ou les facultés concernés au sein de l'*UNAM*. Le *CIT* joue un rôle de coordonnateur et ne réalise pas lui-même de projets de recherche.

Le *CIT* coordonne tous les types de projets technologiques et sert en vérité de guichet unique pour les clients de l'industrie qui veulent accéder aux installations de l'université, y compris quatre centres de conception assistée par ordinateur (CAO), de fabrication assistée par ordinateur (FAO) et d'ingénierie assistée par ordinateur (IAO). Si une recherche donnée nécessite d'aller au-delà des compétences ou des capacités de l'université, on embauche à contrat des spécialistes de l'extérieur pour fournir les éléments manquants.

Une des principales installations de l'*UNAM* est le *Centro de Diseño y Manufactura (CDM)*, Centre de conception et de fabrication de la faculté d'ingénierie. Il s'agit de la plus importante installation de formation et de recherche au Mexique dans le domaine des outils à contrôle numérique. Ce centre se consacre essentiellement à l'équipement utilisé dans la transformation par les PME. Son objectif est de former les étudiants pour que ceux-ci puissent ensuite accroître le niveau d'automatisation du secteur industriel mexicain, aidant ainsi le pays à se moderniser. À la suite de la raréfaction des capitaux imputable à la crise économique, le *CDM* a cessé d'acheter de l'équipement de recherche et a lancé un programme quinquennal en vertu duquel l'équipement sera acheté strictement pour des fins d'enseignement.

L'INSTITUT DE TECHNOLOGIE DE MONTERREY

L'*Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)*, Institut de technologie de Monterrey, fournit des services de conseil en technologie aux sociétés mexicaines par l'intermédiaire de son *Centro de Fabricación de Sistemas Integrados*, Centre des systèmes de fabrication intégrés. Ce centre se consacre entièrement à résoudre les problèmes d'automatisation industrielle. Ses grands domaines de spécialisation sont la conception de produits manufacturés, l'automatisation flexible, les produits industriels, l'ingénierie de production et l'administration des systèmes de fabrication.

INSTITUT POLYTECHNIQUE NATIONAL

L'*Instituto Politécnico Nacional (IPN)*, Institut polytechnique national, offre les services de conseils industriels mais est relativement spécialisé. Ses domaines de compétence comprennent entre autres la technologie laser. De plus, son *Centro de Investigación y Estudios Avanzados*, Centre de recherche et d'études avancées, élabore des prototypes de robot.

LE RÔLE DES INSTITUTS DE RECHERCHE

Les instituts de recherche jouent un rôle dominant sur le marché des outils à contrôle numérique. Ils forment les personnes qui deviendront probablement par la suite les dirigeants de l'industrie mexicaine. Les fabricants qui réussissent à vendre à ces instituts acquièrent ainsi une bonne réputation et s'assurent de familiariser les futurs dirigeants à leur technologie particulière. C'est pourquoi ils n'ont pas hésité à doter d'équipement le *Centro de Diseño y Manufactura (CDM)*, Centre de conception et de fabrication de la faculté d'ingénierie, à des prix inférieurs à ceux du marché.

Les principaux fournisseurs de la *Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique, sont des sociétés allemandes, autrichiennes et américaines. Même si un représentant du *CRM* a déclaré qu'il a entendu des commentaires favorables sur l'équipement canadien, il a ajouté qu'il n'avait pas d'expérience directe de celui-ci et ne connaissait, à priori, aucun fournisseur canadien.

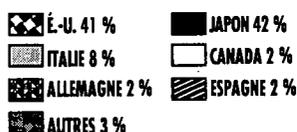
L'*Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)*, Institut de technologie de Monterrey, a une approche plus orientée vers le marché que l'*UNAM*. Il met l'accent sur la mise à disposition de logiciels, de conseils, de services et de soutien technique. Aussi, on ne s'attend pas à ce que sa demande d'équipement augmente à moyen terme.

L'*Instituto Politécnico Nacional (IPN)*, Institut national polytechnique, a des projets comparables à ceux de l'*UNAM*. Par contre, comme c'est un organisme financé par le gouvernement, il souffre des compressions budgétaires qui découlent de la dévaluation. Les installations de l'*IPN* sont plus petites que celles de l'*UNAM*.

D'autres universités mexicaines ont des programmes comparables mais, en général, ils sont d'ampleur plus restreinte et mettent l'accent sur la formation professionnelle ou la mise en œuvre de nouvelles technologies dans l'industrie locale, ou les deux.

LA CONCURRENCE

PARTS DES IMPORTATIONS POUR LES MACHINES-OUTILS À CONTRÔLE NUMÉRIQUE POUR TRAVAILLER LE MÉTAL, 1994



Source : United States Department of Commerce.

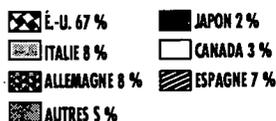
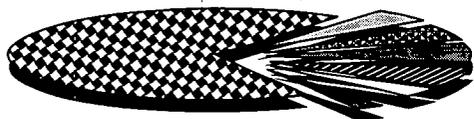
Les fabricants américains, européens et asiatiques dominent le marché. De plus en plus, ils vont directement aux acheteurs mexicains en évitant de transiger avec les distributeurs traditionnels.

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

De façon traditionnelle, les machines-outils importées ont été vendues par des distributeurs mexicains et plusieurs entreprises se sont spécialisées dans ce domaine. Toutefois, au cours des dernières années, les fabricants étrangers de machines-outils ont commencé à mettre en place des réseaux de représentants au Mexique afin de contourner les distributeurs locaux. Dans d'autres cas, les clients ont passé commande directement auprès des fournisseurs étrangers, en se servant de télécopieurs et des autres moyens de communication électronique disponibles depuis peu. Ces deux tendances ont provoqué une crise chez les distributeurs mexicains et certains ont dû abandonner les affaires. La crise économique a accentué cette tendance parce que les utilisateurs ont maintenant besoin d'un service plus rapide pour maintenir leur équipement en état de fonctionnement.

Le distributeur mexicain *Florel* distribue les produits d'Excelo d'Allemagne, de Lucas Advanced Technology and Testing Systems, d'OGP Optical Gauging Products, de National Acme, de Bryant Grinder Corporation et d'Allen-Bradley. Les autres grands distributeurs de machines-outils sont *León Weill*, *Herramientas Exclusivas y Maquinaria*, *Metal MAQ*, et *Herramientas Stanley*.

PARTS DES IMPORTATIONS POUR LES MACHINES-OUTILS TRADITIONNELLES POUR TRAVAILLER LE MÉTAL, 1994



Source : United States Department of Commerce.

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

En ce qui concerne l'équipement de fabrication des plastiques, la part de marché américaine était de 43 pour 100 en 1993. L'Allemagne, l'Italie et Taiwan étaient les autres fournisseurs importants. Le Japon ne vendait pas de quantités significatives de ce type d'équipement.

Les fournisseurs étrangers sur le marché comprennent EMCO, Matsushita et Hewlett. Les produits servant à la fabrication des pièces d'auto sont construits par Hitachi, Komatsu et Berson. Les marques utilisées dans la production de produits électriques comprennent AXIS (Italie), Altus (Brésil), Siemens, Allen-Bradley et Cincinatti Milacron.

Les acheteurs qui connaissent les produits canadiens les préfèrent en général aux produits asiatiques comparables. D'après les rapports parus dans la presse, Newcor a fourni un système de 14 millions de dollars US à l'une des usines Ford au Mexique l'année dernière.

DISTRIBUTEURS MEXICAINS DE MACHINERIE ET DE MOULES DE PLASTIQUE

Société mexicaine	Produits et pays
Fauzer	Machinerie à injection et moules pour le secteur des jouets, fabriquée en Allemagne.
Oriente Máquinas y Equipos	Machines à souffler et moules pour la construction et l'industrie électrique, fabriquées à Taiwan et en Italie.
Plastic Tech International	Machines à extruder fabriquées au Japon.
Industrias Plásticas Máximo	Machines à extruder fabriquées à Taiwan, à Hong Kong et au Canada.
Val	Machines à extruder et à souffler fabriquées en Italie.
Marepla	Machines à injection fabriquées à Taiwan.
Botellas de Plástico Monterrey	Machines à injecter et à souffler fabriquées en Italie et à Taiwan.
Jumbo Steel Machinery Co.	Machines à extruder fabriquées à Taiwan.
Tecnipack	Machines à extruder et à souffler fabriquées à Taiwan.
Máquinas Inyectoras de Plástico	Machines à injection fabriquées à Taiwan.

Source : United States Department of Commerce.

La qualité est le principal avantage des fabricants américains de machines-outils. Des spécialistes du secteur affirment que les concurrents asiatiques ont de meilleurs prix, un soutien technique et une aide financière mieux adaptés. Récemment, ils ont vendu en compte aux distributeurs mexicains, sans lettre de crédit.

Les fournisseurs asiatiques ont contourné les difficultés de l'éloignement et offrent maintenant de façon régulière un service en 48 heures pour le remplacement des pièces. Ils aident leurs représentants à participer aux foires commerciales qui ont lieu au Mexique et dans d'autres pays et assurent une solide formation aux employés de leurs clients.

LES CONCURRENTS MEXICAINS

Les sociétés mexicaines produisent un petit nombre de machines-outils conventionnelles. Il n'y a que peu de sociétés mexicaines qui fabriquent des machines-outils à contrôle numérique et qui utilisent des technologies importées pour moderniser l'équipement conventionnel. Quelques entreprises fabriquent des machines-outils à façon pour des secteurs particuliers. C'est ainsi qu'une entreprise utilise une technologie italienne pour produire des machines spéciales pour le secteur de la céramique.

D'après les évaluations du U.S. Department of Commerce, la production mexicaine d'outils pour le travail du métal, à contrôle numérique et sans contrôle numérique, n'était que d'environ 9 millions de dollars US en 1993, soit cinq pour cent du marché. La production de l'équipement destinée à la fabrication du plastique était évaluée à 31 millions de dollars US, soit environ dix pour cent du marché.

FABRICANTS MEXICAINS DE MACHINES-OUTILS POUR LE TRAVAIL DU MÉTAL

Huramsa, S.A. de C.V.	Fabricant de machines-outils pour redresser les câbles, de machines-outils pour couper les câbles, de machines à marteau pour courber les tubes, les feuilles, de guillatines et de presses.
Grupa Disma-Mex, S.A. de C.V.	Fabricant de plieuses. Il vend également des machines-outils européennes.
Baleros y Herramientas de Precisión, S.A. de C.V.	Fabricant de plieuses, de guillatines et de presses (Chicago Dreiss & Krump).
Industrias Jega	Fabricant de plieuses, de guillatines électriques et mécaniques, de machines-outils pour rouler, etc.
Dizher Industrial, S.A. de C.V.	Fabricant de plieuses, de guillatines électriques et mécaniques.

Source : United States Department of Commerce.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

La demande d'équipement qui permet d'améliorer la qualité au niveau des normes internationales est forte étant donné que les fabricants s'efforcent de tirer parti de l'expansion des marchés d'exportation du Mexique.

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

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

Le marché est toutefois limité par la difficulté à trouver des capitaux. Sur ce marché, emporter des ventes auprès des PME mexicaines nécessite plus que jamais d'offrir des solutions financières concurrentielles.

Avant la dévaluation du peso, un conseiller estimait que le marché mexicain des machines-outils pour le travail du métal connaîtrait une croissance de 25 pour 100 en 1995. Les observateurs les plus optimistes prévoient maintenant le retour à des taux de croissance élevés en 1996 seulement. La commotion provoquée par la dévaluation a pour l'essentiel été absorbée et, au quatrième trimestre de 1995, le taux d'inflation était revenu à environ deux pour cent par mois. Malgré cela, il faudra du temps pour que ces effets se dissipent dans toute l'économie mexicaine.

Les services offrent les meilleures perspectives d'accroissement de la pénétration des importations à court terme. Le secteur mexicain de l'automatisation industrielle ne dispose pas de suffisamment de personnel professionnel bien formé pour pouvoir utiliser les dernières technologies afin de mettre au point des solutions novatrices. De plus, de nombreux clients concentreront leurs efforts, à court terme, sur l'exploitation optimale de leur équipement.

Ces prévisions optimistes font l'hypothèse que le marasme de 1995 ne fera que retarder les projets sans les éliminer. La plupart des spécialistes s'attendent à une relance assez rapide car celle-ci est essentielle pour la survie du secteur. Ces spécialistes s'entendent à reconnaître que les entreprises qui survivront seront celles qui adopteront de nouvelles technologies. Il faut par contre signaler qu'aucun des dirigeants d'entreprise interrogés à l'occasion de la rédaction de ce profil n'était assez confiant pour affirmer reprendre sous peu ses achats de machines-outils. C'est dans les domaines de l'automobile, des pièces, des outils et de l'électroménager qu'il y avait le plus d'optimistes. Le secteur du plastique semble également prometteur.

Ce sont les multinationales qui seront le mieux en mesure de continuer à se moderniser pendant la crise car elles ont accès aux marchés étrangers de capitaux. Il faut cependant savoir que leurs mécanismes d'approvisionnements passent souvent par les sociétés mères et qu'elles ne constituent donc pas nécessairement de bons clients éventuels pour les fournisseurs canadiens.

LES DÉBOUCHÉS POUR LES PRODUITS

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

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

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

L'équipement servant à la production des plastiques pour lequel la demande est vive comprend la machinerie et les moules pour la fabrication des emballages et des bouteilles en plastique ainsi que des pièces d'automobile. La demande est aussi forte pour toute une gamme de moules spécialisés, dont ceux pour les produits orthopédiques, les jouets et les instruments médicaux.

L'ÉQUIPEMENT USAGÉ

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

Il y a également des créneaux intéressants pour les pièces qui permettent de convertir les machines-outils conventionnelles actuelles et les centres d'usinage en équipement à contrôle numérique. Certains fournisseurs mexicains de machines-outils commencent à importer de l'équipement électronique et de contrôle pour procéder à ces conversions.

Les machines-outils canadiennes sont pratiquement inconnues sur le marché mexicain. Quand on demande aux acheteurs mexicains ce qu'ils pensent de la technologie canadienne, ils disent en général qu'elle est de qualité élevée. Cette image favorable pourrait servir à promouvoir les ventes d'équipement usagé canadien, même si les marques concernées sont inconnues.

LES SERVICES DE CONSEILS

Les services de conseils pour la conception assistée par ordinateur (CAO) et la fabrication assistée par ordinateur (FAO) connaissent une forte demande, en particulier en ce qui concerne les nouveaux programmes, l'aide technique et la formation. Un grand nombre d'entreprises mexicaines essaient maintenant de respecter les normes de qualité ISO 9000. Afin d'y parvenir, nombre d'entre elles se servent d'outils à contrôle numérique, ce qui explique qu'elles ont besoin de l'aide de spécialistes étrangers pour y parvenir.

Les entreprises canadiennes disposent d'un avantage marqué dans le domaine des services professionnels. Les services sont différents des produits en ce sens que l'élément humain va au-delà du prix et des spécifications techniques. Les clients mexicains estiment que les sociétés canadiennes de conseil sont compétentes et attentives à leurs besoins. Certains acheteurs sont d'avis que le fait de pouvoir se procurer des services à la toute pointe de la technologie auprès d'une source qui n'est pas américaine constitue un avantage.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Environ 300 normes officielles mexicaines s'appliquent aux produits industriels. Par contre, l'équipement qui respecte les normes canadiennes n'éprouve aucune difficulté à être vendu au Mexique.

Quand on le compare à d'autres secteurs de l'économie mexicaine, le marché des machines-outils n'est pas fortement réglementé et il y a peu d'entraves à la participation étrangère. Au cours des dernières années, le gouvernement a essayé de stimuler les importations de biens d'équipement qui permettent aux entreprises mexicaines d'être plus concurrentielles à l'échelle internationale.

Le gouvernement s'efforce de conserver un registre de toute la machinerie et de tout l'équipement utilisé au Mexique. C'est pourquoi tous les utilisateurs doivent enregistrer la totalité de leur machinerie auprès de la *Delegación Federal del Trabajo*, Délégation fédérale du travail, qui a un bureau dans chaque État. Aucun enregistrement n'est exigé des fabricants, des distributeurs ou des vendeurs de machinerie.

Le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au Commerce et au développement industriel, définit la politique et gère la réglementation sur les importations. Cette réglementation comprend des exigences en matière d'étiquetage et des normes de produit connues sous le nom de *Normas Oficiales Mexicanas (NOMs)*.

Il y a 300 *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)* ou normes officielles qui s'appliquent aux produits industriels. Les importateurs de produits soumis à ces normes doivent les faire tester au Mexique et obtenir un certificat de conformité avant de les importer. La réglementation fait l'objet de révisions constantes et les exportateurs devront vérifier les exigences qui les concernent auprès de l'importateur avant que les marchandises ne quittent le Canada. L'obligation de faire procéder aux essais au Mexique disparaît progressivement en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et, en règle générale, l'équipement qui respecte les normes canadiennes n'aura pas de difficulté au Mexique.

Un grand nombre de *NOMs* comprennent des exigences en matière d'étiquetage. Il y a aussi un décret sur l'étiquetage qui s'applique à tous les produits non couverts par des *NOMs*, mais les biens d'équipement ne sont pas soumis à ce règlement. En conséquence, les machines-outils et l'équipement concerné ne sont pas touchés.

LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Le Mexique a modifié radicalement ses lois sur la propriété intellectuelle pour devenir plus concurrentiel face aux pays industrialisés. Une nouvelle loi destinée à protéger la propriété intellectuelle, de même que les modifications à la loi actuelle sur les droits d'auteur, ont donné aux sociétés étrangères une protection comparable à celle qu'elles ont dans les pays industrialisés.

La loi sur le développement et la protection de la propriété industrielle s'applique aux brevets, aux secrets industriels et commerciaux, aux conceptions industrielles, aux marques de commerce et aux noms commerciaux. Les modifications apportées à la loi sur les droits d'auteur assurent la protection des enregistrements sonores et vidéos et des droits d'auteur sur les logiciels.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

On constate une tendance au contact direct entre les fabricants et les utilisateurs. Le partenariat avec un fabricant mexicain implanté est une façon pour les producteurs canadiens de pénétrer le marché mexicain.

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

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

À la suite de ces difficultés de service, on a constaté une tendance aux achats directs auprès des fabricants étrangers. Certains fabricants de machines-outils ont ouvert des bureaux au Mexique. Même sans bureaux locaux, certains fabricants ont été en mesure d'offrir un meilleur service que ne le faisaient autrefois les distributeurs.

Une façon pratique d'établir une présence locale est de mettre en place une alliance stratégique ou un partenariat avec une société mexicaine. Pour les PME canadiennes, c'est en vérité la seule façon efficace de pénétrer le marché mexicain. Les entreprises canadiennes peuvent apporter compétence et technologie qui s'allieront bien avec la connaissance du marché et les coûts d'exploitation relativement faibles du partenaire local. Les grandes sociétés canadiennes préfèrent parfois acheter une société mexicaine existante pour accéder à ce marché, ce qui leur permet de conserver le contrôle des activités.

LE FINANCEMENT

Jusqu'à récemment, pratiquement toutes les ventes de machines-outils à façon importées étaient faites au comptant. L'augmentation de la concurrence a obligé les importateurs à offrir des conditions de financement plus souples. Les fabricants d'Allemagne et du Japon ont été en mesure d'accroître leur part du marché aux dépens des fabricants américains en offrant des solutions financières plus attrayantes. Pratiquement toutes les ventes de machines-outils s'accompagnent maintenant de conditions de financement par le fabricant afin d'éviter les coûts élevés du capital au Mexique.

Cela s'applique tout particulièrement quand on vend à des PME appartenant à des intérêts mexicains et à des instituts de recherche financés par le gouvernement. Ces acheteurs n'ont pratiquement accès à aucun crédit au Mexique et, à la différence des concurrents multinationaux, ils n'ont pas non plus accès aux prêteurs étrangers.

Les vendeurs peuvent aider les acheteurs à obtenir des lignes de crédit à l'étranger. On donne un exemple récent où le distributeur mexicain d'équipement *Forel* a réussi à obtenir un prêt de la First National Bank of England pour financer l'achat d'équipement Bryant par la société de pièces d'automobile mexicaine *Grupo Unicorp* (autrefois *Spicer*).

LE SERVICE

Le fait d'offrir le service après vente est un élément déterminant dans les décisions d'achat de machines-outils et d'équipement connexe. Les acheteurs cherchent à obtenir des conseils techniques, de la formation et des approvisionnements en pièces détachées dans le cadre de la vente. Un petit nombre d'acheteurs se sont plaint qu'il faut parfois jusqu'à six mois pour obtenir certaines pièces de remplacement, en particulier des fournisseurs européens. On a imputé récemment l'échec d'un certain nombre d'agents et de distributeurs de machines-outils à l'absence d'un service bien adapté.

LES INSTITUTS DE RECHERCHE

Les instituts de recherche jouent un rôle majeur dans l'introduction des nouvelles technologies chez les fabricants mexicains. Si les ingénieurs formés dans ces centres connaissent un type particulier d'équipement, ils emportent avec eux ce savoir quand ils obtiennent leur diplôme. Les fabricants de machines-outils à contrôle numérique pourraient travailler avec les universités canadiennes à des programmes coopératifs qui seraient offerts aux universités mexicaines afin d'en apprendre davantage sur les possibilités de faire connaître leur équipement au Mexique. En règle générale, l'*Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique, tend à s'intéresser davantage aux petites et moyennes industries.

LES MÉTHODES DE PROMOTION

On a évalué qu'il y a environ 150 magazines spécialisés lus par les dirigeants de l'industrie au Mexique. Ces périodiques fournissent un excellent moyen pour faire de la publicité spécialisée sur les produits industriels. Les séminaires techniques sont une autre méthode courante de présenter de nouvelles technologies au Mexique. Les ingénieurs mexicains sont désireux d'en apprendre davantage sur les nouveaux développements. Pratiquement tous les professionnels et tous les ingénieurs du secteur de la transformation au Mexique lisent et comprennent les spécifications techniques en anglais, mais il est plus efficace de fournir ces renseignements en espagnol.

LES FOIRES COMMERCIALES

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

- *Electric México.* La première conférence et exposition annuelle de l'industrie de l'électronique au Mexique a été organisée en septembre 1995 au Centre commercial mondial à Mexico.
- *Exposición Nacional Ferretera.* La septième exposition annuelle nationale de quincaillerie a été organisée à Guadalajara en septembre 1995.
- *Expo Cihac.* L'exposition annuelle du secteur de la construction et du logement a été organisée au Centre de commerce mondial à Mexico en octobre 1995.
- *Plastics USA.* Cette foire commerciale annuelle sur le plastique, organisée à Chicago, est parrainée par la Society of the Plastic Industry et est fréquentée par un grand nombre de fabricants mexicains de plastique. La foire de 1995 a eu lieu en septembre.
- *Maquinamex y Metalmex.* Une exposition internationale de machines-outils a été organisée en 1995 au Centre de commerce mondial de Mexico. L'organisateur était l'*Asociación Mexicana de Distribuidores de Maquinaria (AMDIMA)*, Association mexicaine de distribution de machinerie.

L'Ambassade du Canada au Mexique organise également de façon périodique des foires commerciales. C'est ainsi que, dans le cadre de l'exposition sur la haute technologie canadienne, une exposition sur l'automatisation industrielle a été organisée au Centre d'affaires canadien en novembre 1995. Une exposition comparable a été parrainée conjointement par Canada Expo et le bureau de l'Ambassade du Canada à Monterrey en février 1994.

La meilleure source d'information sur les foires commerciales à venir est le journal *Industria*. Les renseignements utiles pour communiquer avec ces magazines ou les organisateurs des foires commerciales sont donnés à la fin de ce profil.

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

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
**Le bureau d'Edmonton
dessert également les
Territoires du Nord-Ouest*
Centre de commerce international
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
**Le bureau de Vancouver
dessert également le Yukon*
Centre de commerce international
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 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 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

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 seuil; et
- des renseignements d'affaires.

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

Secteur de l'automobile

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

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 post-secondaires. Le programme atteint deux objectifs socio-économiques 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 CA, peuvent s'adresser à l'équipe chargée des nouveaux exportateurs, au 1-800-850-9626.

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

Pour 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, 5^e 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 à :

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

Canadian Tooling and Machining Association

140, prom. McGovern, unité 3

Cambridge (Ontario) N3H 4R7

Téléphone : (519) 653-7265

Télécopieur : (519) 653-6764

Canadian Association of Mold Makers

424, rue Tecumseh Est

Windsor (Ontario) N8X 2R6

Téléphone : (519) 255-7863

Télécopieur : (519) 255-9446

Institut canadien du plastique

5925, rue Airport, bureau 515

Mississauga (Ontario) L4V 1W1

Téléphone : (905) 612-9997

Télécopieur : (905) 612-8664

Institut de la société des plastiques

5925, rue Airport, bureau 500

Mississauga (Ontario) L4V 1W1

Téléphone : (905) 678-7748

Télécopieur : (905) 678-0774

Association des industries aérospatiales du Canada

60, rue Queen, bureau 1200

Ottawa (Ontario) K1P 5Y7

Téléphone : (613) 232-4297

Télécopieur : (613) 232-1142

Association des manufacturiers de machines et d'équipement du Canada

116, rue Albert, bureau 701

Ottawa (Ontario) K1P 5G3

Téléphone : (613) 232-7213

Télécopieur : (613) 232-7381

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.

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

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

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

Hotel Fiesta Americana
Local 30-A
Aurelio Aceves No. 225
Col. Vallarta Poniente
44110 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 616-6215
Télécopieur : 615-8665

Consulat canadien

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

PRINCIPAUX CONTACTS AU MEXIQUE

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

Secrétariat au commerce et au développement industriel
Bureau des normes
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
Dirección General de Normas
Av. Puente de Tecamachalco No. 6
Col. Lomas de Tecamachalco
53950 Tecamachalco, Estado de México
Mexique
Téléphone : 729-9300
Télécopieur : 729-9484

Société nationale des chemins de fer mexicains
Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)
Av. Jesús García No. 140, Piso 13, Ala «A»
Col. Buenavista
06358 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 547-3556/7920
Télécopieur : 547-0959

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

Bureaux des achats à Houston
Petróleos Mexicanos (PEMEX)
3600 South Gessner, Suite 100
Houston, TX 77065
États-Unis
Téléphone : (713) 978-6269
Télécopieur : (713) 978-6298

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES AU MEXIQUE

Chambre nationale de l'industrie du fer et de l'acier
Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO)
Amores No. 338
Col. del Valle
03199 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 543-4443 à 4447
Télécopieur : 687-0517

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

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

Association nationale de l'industrie de la programmation informatique
Asociación Nacional de la Industria de Programas para Computadoras (ANIPCO)
Insurgentes Sur No. 1677-304
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 663-3510/662-3632
Télécopieur : 662-5880

Association des représentants, importateurs et distributeurs de pièces et accessoires d'automobile
Asociación de Representantes, Importadores y Distribuidores de Refacciones y Accesorios para Automóviles, A.C. (ARIDRA)
Morelia No. 38-305
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 514-3721, 525-2820
Télécopieur : 207-6476

Industrie nationale des pièces d'automobile
Industria Nacional de Autopartes, A.C. (INA)
Amatlán No. 19
Col. Condesa
06140 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 553-2224/0921
Télécopieur : 286-4101

Association des ateliers de réparation automobile
Asociación Nacional de Talleres Automotrices, A.C.
Fernando Rosas No. 745
Col. Barrio de San Miguelito
78330 San Luis Potosí, San Luis Potosí
Mexique
Téléphone : 12-4766
Télécopieur : 12-5706

Association mexicaine des distributeurs de machinerie
Asociación Mexicana de Distribuidores de Maquinaria (AMDIMA)
Tenayuca No. 107
Col. Vertiz Narvarte
03600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 604-8654/8753
Télécopieur : 605-2877

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

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

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

SOCIÉTÉS MEXICAINES

Bombardier-Concarril, S.A. de C.V.
Paseo de la Reforma No. 369, Mezzanine
Col. Juárez
06500 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 729-9903
Télécopieur : 525-0338

Grupo UNICORP
Bosques de Ciruelos No. 278, Piso 3
Col. Bosques de las Lomas
11700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 726-8101
Télécopieur : 726-8109-46

Grupo Desc
Bosques de Ciruelos No. 304
Col. Bosques de las Lomas
11700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 251-4082
Télécopieur : 251-8535

Industrias Resistol

Bosques de Ciruelos No. 99
Col. Bosques de las Lomas
11700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 596-3300, 729-9011
Télécopieur : 596-1819

Altos Hornos de México, S.A. (AHMSA)

Campes Eliseos No. 1
Col. Ricón del Bosque
11580 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 250-0112/0126/0139
Télécopieur : 254-3220

HYLSA, S.A. de C.V.

Jaime Balmes No. 11
Torre D, Piso 3
Col. Los Morales
11510 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 728-9909
Télécopieur : 728-9291

Tubos de Acero de México (TAMSA)

Campes Eliseos No. 400
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 282-9900
Télécopieur : 282-9964

Fomento Económico Mexicano (FEMSA)

Alfonso Reyes No. 2202
Col. Bellavista
64442 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 328-6017
Télécopieur : 328-6029

Envases Cuautitlán

Kilómetro No. 39.3
Carretera México-Querétaro
54730 Cuautitlán Izcalli, Estado de México
Mexique
Téléphone : 227-9812/9800
Télécopieur : 227-9845

VISAPACK

Henry Ford No. 31, Bodega No. 1
Fraccionamiento Industrias San Nicolás
54030 Tlanepantla, Estado de México
Mexique
Téléphone : 310-5295/5437
Télécopieur : 310-5538

Envases y Productos Plásticos

Av. 1o. de Mayo No. 153-B
53470 Naucalpan, Estado de México
Mexique
Téléphone : 300-5299/5924
Télécopieur : 300-5364

VITRO ENVASES

Aristóteles No. 77, Piso 7
Col. Chapultepec Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 227-9500
Télécopieur : 281-2085

Fester

Thiers No. 248
Col. Anzures
11590 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 255-2713, 726-9966
Télécopieur : 726-9966

Crolls de México

Av. Talisman No. 4012
Col. San Pedro el Chico
07840 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 760-1613

UNIVERSITÉS

Université nationale autonome du Mexique
Laboratoire d'applications informatiques de pointe
Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)
Facultad de Ingeniería
Circuito Escolar, Ciudad Universitaria
Col. Coyoacán
04510 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 622-3278
Télécopieur : 616-1037

Institut de technologie de Monterrey
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
Campus Monterrey
Av. Eugenio Garza Sada No. 2501 Sur
Sucursal de Correos «J»
64849 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 358-2000
Télécopieur : 358-8931

Institut national polytechnique
Instituto Politécnico Nacional (IPN)
Av. Instituto Politécnico Nacional No. 2508
Col. San Pedro Zacatenco
07300 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 747-7000/7001
Télécopieur : 747-7002

FOIRES COMMERCIALES

Expo-CIHAC
Centre de promotion de la construction et du logement
c/o Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación (CIHAC)
Av. Minerva No. 16
Col. Crédito Constructor
03940 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 661-0844, 662-5085
Télécopieur : 661-0600

Exposición Nacional Ferretera
c/o Expo Nacional Ferretera A.C.
Calzada de la Viga No. 398, Piso 4
esquina con Viaducto Miguel Alemán
Col. Jamaica
15800 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 538-6133/4546
Télécopieur : 538-7776

PÉRIODIQUES

Industria
Confédération des chambres industrielles
c/o Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN)
Manuel María Contreras No. 133, Piso 1
Col. Cuauhtémoc
06597 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 592-0529, 566-7822
Télécopieur : 535-6871

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) Si non, 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 :

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





CA1 EA616 96T55 FRE ex.1 DOCS
Les debouches d'affaires au

12277212



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