

CA1
EA89
91E27
EXF
DOCS

MÉ ET SOMMAIRE DU MARCHÉ ET DE LA LOGISTIQUE

s services d'éducation et de formation

LE MEXIQUE A DE PLUS EN PLUS BESOIN DE COMPÉTENCES

Le Mexique est un pays à la population jeune : la moitié de ses habitants ont moins de 20 ans et près des trois-quarts moins de 30 ans. Cela crée un énorme marché pour toutes sortes de systèmes d'apprentissage. Ce pays est également en train de fortement s'urbaniser. On prévoit que, d'ici la fin du siècle, son taux d'urbanisation aura rattrapé celui des États-Unis qui est de 70 pourcentage. Cela signifie qu'un grand nombre de personnes ayant éventuellement des choses à apprendre sont concentrées dans quelques régions, ce qui facilite la mise sur pied des services de formation. La ville de Mexico est déjà le lieu de résidence d'environ un quart de la population totale et de près de la moitié des résidents en zone urbaine du pays.

Les efforts qu'entreprend le Mexique pour libéraliser son commerce et moderniser son industrie contribuent également à une forte demande en éducation et en formation. L'entrée en vigueur de l'ALÉNA accentuera encore cette tendance. Le système d'enseignement public tient de plus en plus compte des besoins des employeurs. La plupart de ceux-ci

accroissent leurs propres efforts de formation, souvent en faisant appel à de l'aide extérieure. Parallèlement, les personnes améliorent leurs propres perspectives de car-

rière en s'inscrivant à des programmes d'éducation pour adultes offerts par le secteur privé.

La demande croissante d'éducation et de formation a été alimentée par une affectation de



FAITS SAILLANTS

Le marché du Mexique pour les services d'éducation et de formation prend rapidement de l'importance sous les effets combinés de plusieurs éléments :

- environ la moitié de la population a moins de 20 ans;
- la croissance économique soutenue fait augmenter la demande de main-d'œuvre qualifiée;
- la libéralisation du commerce, la privatisation et la déréglementation incitent fortement l'industrie à adopter de nouvelles technologies et à accroître la productivité de sa main-d'œuvre;
- l'éducation des adultes apparaît comme une bonne façon d'améliorer la situation économique des personnes; et
- l'entrée en vigueur de l'ALÉNA ravive l'intérêt envers la salubrité du milieu et la santé au travail ainsi que, de façon plus générale, les questions de sécurité.

Tous ces éléments se conjuguent pour faire apparaître des possibilités pour les entreprises canadiennes qui peuvent fournir des produits de formation spécialisés bien adaptés aux besoins mexicains.

RAPPORT SECTORIEL

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada a préparé ce rapport sommaire sur le secteur de l'éducation et de la formation au Mexique. Il a été produit et publié par Prospectus Inc. dans le cadre du programme Accès Amérique du Nord avec d'autres profils et sommaires sur les possibilités d'affaires au Mexique. On peut se le procurer en s'adressant à :

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

© Ministère des Approvisionnements
et Services Canada, 1994
N° de catalogue E73-9/17-1994F
ISBN 0-662-99968-1

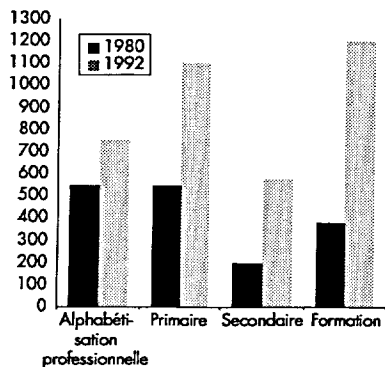


plus en plus importante de ressources gouvernementales. C'est ainsi que le programme *Solidaridad* a permis de construire plus de 20 000 installations scolaires en 1991 seulement. Ce programme permet également d'offrir des bourses, des rations alimentaires et des soins médicaux pour tenter de réduire le taux d'abandon scolaire. Dans le cadre de l'Accord national pour moderniser l'éducation de base, le financement de l'éducation devrait augmenter de 70 pourcentage sur quatre ans. Le nouveau gouvernement, qui sera élu en 1994, devrait accorder une importance encore plus grande à l'éducation.

Les services d'éducation et de formation au Mexique sont assurés par un ensemble d'organismes publics et privés. Le marché est composé de trois grands segments :

- l'éducation officielle qui est dispensée dans les écoles publiques et privées et les universités;
- l'éducation et la formation du milieu des affaires assurées par les employeurs; et
- l'éducation individuelle achetée par des particuliers adultes qui veulent apprendre par eux-mêmes.

LE MARCHÉ MEXICAIN DE L'ÉDUCATION



Le *Secretaría de Educación Pública* (SEP) ou Secrétariat de l'éducation publique s'occupe du système d'enseignement officiel. Il gère les écoles publiques fédérales et réglemente les écoles autonomes et privées. Les activités d'éducation du milieu des affaires qui permettent de satisfaire aux obligations des employeurs en vertu des exigences du gouvernement sont réglementées par le *Secretaría del Trabajo y*

Previsión Social ou Secrétariat du travail et du bien-être social.

L'éducation officielle

L'éducation officielle est assurée gratuitement dans les écoles publiques et elle est obligatoire pour les enfants ayant entre trois et 14 ans. Malgré cela, le taux d'abandon scolaire est élevé et un Mexicain va, en moyenne, 6,5 ans à l'école. Le taux d'abandon scolaire est d'environ 60 pourcentage à l'école primaire et 75 pourcentage à l'école secondaire.

LE SYSTÈME OFFICIEL D'ÉDUCATION AU MEXIQUE

Niveau	Âge
École élémentaire	
jardin d'enfants	3 à 5 ans
primaire	6 à 11 ans
École intermédiaire	
secondaire	12 à 14 ans
supérieure	
ou technique	15 à 17 ans
École supérieure	18 ans et +
technique	
université	
normale (préparation à l'enseignement)	

Le système public met l'accent sur l'éducation de base. Il est généralement pauvre en ressources et souvent critiqué parce qu'il ne parvient pas à fournir les compétences pratiques nécessaires pour obtenir des emplois ou progresser socialement. L'Accord national pour la modernisation de l'éducation de base s'attaque à ces problèmes. C'est un accord passé entre les gouvernements des états et le gouvernement fédéral et le Syndicat national des enseignants. Cet accord désigne les enseignants comme les principaux agents du changement et le programme cherchera à assurer une meilleure formation des enseignants, à leur donner une plus grande reconnaissance professionnelle et des salaires plus élevés. En vertu de cet accord, le contrôle des écoles publiques sera progressivement décentralisé au niveau des états et des collectivités.

Il y a plus de 16 millions d'étudiants inscrits dans les écoles gérées par le fédéral et plus de 5 millions dans les écoles des états. Le système officiel d'éducation comprend également

des institutions «autonomes» et privées. Les écoles autonomes sont financées par le gouvernement mais administrées de façon indépendantes. Elles regroupent essentiellement des universités et des écoles techniques.

Il y a également un système privé d'écoles qui fonctionnent en parallèle avec le système public, mais sans bénéficier d'appui important du secteur public. Celui-ci accueille environ 2,6 millions d'étudiants dans plus de 17 000 écoles privées. Comme le nombre d'élèves par professeur est plus faible, que ces écoles sont mieux équipées, elles offrent souvent un enseignement de meilleure qualité et sont considérées par beaucoup comme les établissements qui définissent les normes à atteindre en termes académiques.

Les écoles «supérieures», qui comprennent les universités, les écoles techniques et les instituts de formation des enseignants sont pour l'essentiel autonomes (51 pourcentage) ou privées (19 pourcentage), les autres étant gérées par les gouvernements fédéral ou des états. Les écoles autonomes ont un tout petit plus d'un million d'étudiants inscrits, le tiers d'entre eux étant dans des écoles supérieures ou techniques et le reste dans les universités.

L'éducation et la formation du milieu des affaires

Cette éducation, qui comprend la formation aux compétences, est assurée par les employeurs et est conçue essentiellement pour améliorer la performance des employés. Cela va des séminaires faisant la promotion de nouveaux styles de gestion jusqu'à la formation technique en cours d'emploi. Les employeurs sont officiellement tenus d'assurer une telle formation et de nombreux programmes sont inscrits auprès du gouvernement fédéral pour cette raison. Officiellement, il y a plus de 500 000 participants inscrits à environ 4 000 installations de formation, auxquels il faut ajouter 500 000 autres programmes de formation en cours d'emploi. Ces programmes doivent satisfaire aux exigences gouvernementales. Un grand nombre d'employeurs trouvent que ce processus n'est pas très efficace et organisent souvent des cours qui ne sont pas enregistrés.

Le volume d'éducation assuré par le milieu des affaires augmente rapidement alors que les entreprises se battent pour rester concurrentielles sur les marchés nouvellement libéralisés.



Le libre-échange, la privatisation et la déréglementation se sont combinés pour faire apparaître des besoins sans précédents en amélioration des compétences, en particulier dans les domaines de la formation à la gestion et de la formation technique. De plus en plus, les sociétés mexicaines s'adressent à des fournisseurs internationaux qui offrent des ensembles de cours à faible coût dans ces domaines.

L'éducation individuelle

L'éducation «individuelle» des adultes constitue un marché important et en pleine expansion au Mexique, mais très concurrentiel. Au moins 4 millions de personnes sont inscrites à une forme quelconque d'éducation pour adultes et certaines évaluent que leur nombre est beaucoup plus élevé. Ces programmes comprennent la formation à l'informatique, aux langues et l'alphabétisation ainsi que l'acquisition de compétences en secrétariat et en gestion des affaires. Un grand nombre de personnes estiment que ces programmes sont un moyen de réaliser des progrès personnels, ce qui devrait leur permettre de faire progresser leur carrière. C'est ce qui explique que l'inscription de particuliers à des programmes d'éducation des adultes dans des domaines connexes au travail a plus que triplé au cours de la dernière décennie.

LES POSSIBILITÉS DU MARCHÉ

Les achats du système d'éducation publique obéissent souvent à des considérations politiques et ce marché est dominé par un certain nombre de grandes entreprises mexicaines bien implantées. Les achats sont centralisés par l'intermédiaire d'organismes gouvernementaux et c'est en particulier le cas des livres. En règle générale, les écoles publiques ne disposent que de budgets restreints et ne présentent donc que des possibilités limitées à court terme pour les sociétés canadiennes. Les entreprises qui offrent des produits novateurs, qui répondent aux besoins croissants d'efficacité en termes de coût alors que les inscriptions continuent à augmenter et qu'on presse de plus en plus des ressources limitées, peuvent trouver certains débouchés. On s'attend à ce que ceux-ci augmentent au fur et à mesure que le système d'éducation publique du Mexique sera décentralisé. Les entreprises canadiennes

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

JAN - 1988

DÉVELOPPEMENT DE L'ENSEIGNEMENT PUBLIC

Exemplary Consultants Ltd., une société de London en Ontario, offre des services de gestion et de conseils en éducation qui touchent au développement des ressources humaines, à la surveillance du personnel, à l'élaboration des programmes et à la conception des écoles à construire. Leur modèle «Bermuda» pour le renouveau et le développement de l'enseignement a connu un grand succès. Il fournit un plan pour reconstruire un système d'éducation du niveau de la maternelle au niveau postsecondaire.

Exemplary Consultants a étudié le marché mexicain au cours des deux dernières années et espère y faire des affaires à l'avenir. L'entreprise vient de terminer une étude de marché et vient de passer un accord avec un agent mexicain. Pour établir des contacts au Mexique, la société a fait appel aux ressources de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et de l'Ambassade du Canada au Mexique.

M. F. Stewart Toll, président et chef de la direction de Exemplary Consultants, affirme que l'éducation au Mexique offre beaucoup de possibilités pour les sociétés canadiennes. Il précise toutefois immédiatement qu'il faut commencer par faire beaucoup de travail de base. D'après son expérience, il est indispensable d'établir des relations personnelles et professionnelles avec des organismes d'éducation du gouvernement mexicain et/ou avec un partenaire mexicain.

Exemplary Consultants a réussi à établir un lien avec le Consejo Nacional de Fomento Educativo ou CONAFE, l'organisme d'exécution du Secretaría de Educación Pública. Le mandat de CONAFE est d'améliorer l'éducation dans les dix provinces les plus pauvres. M. Toll précise que, jusqu'à maintenant, les efforts qu'ils ont entrepris ont été freinés parce que les autorités mexicaines ne s'étaient pas suffisamment engagées à améliorer le système d'éducation.

La Société internationale de l'Ontario assure maintenant un suivi de discussions antérieures avec le CONAFE. M. Toll indique que Exemplary Consultants continuera à chercher des possibilités d'affaires au Mexique mais il se dit aussi convaincu que cela prendra beaucoup de temps et nécessitera l'engagement de ressources importantes.

qui ont de l'expérience dans ce domaine prétendent que les possibilités s'articulent autour de la reconnaissance par les autorités mexicaines du besoin d'amélioration.

Les domaines de l'éducation et de la formation par les employeurs offrent des possibilités plus intéressantes, en particulier pour les entreprises disposant de programmes spécialisés de

PRODUITS DANGEREUX

Danatec Educational Services Ltd., de Calgary en Alberta, est un spécialiste de la manutention des produits dangereux. Leurs services comprennent le conseil, la formation et la préparation de publications. Dans ce domaine des produits dangereux, ils ont des compétences en transport, en sécurité au travail et en salubrité du milieu de travail.

Leurs publications pratiques comprennent des manuels pour les instructeurs, des guides pour les employeurs et des livres d'étude et des programmes d'auto-apprentissage. Un certain nombre des publications de Danatec sont maintenant vendues au Mexique et la société aimerait accroître ses exportations en y joignant les services de conseils.

Les dirigeants de l'entreprise estiment que les possibilités du marché pour ses services de formation seront accentuées par l'engagement du gouvernement mexicain à nettoyer l'environnement, allié aux exigences imposées par l'entente additionnelle à l'ALÉNA sur l'environnement. Danatec a participé à Globe 94 à Vancouver et rencontré la délégation mexicaine qui a manifesté de l'intérêt pour ses produits. Danatec cherche maintenant à tirer parti des contacts pris à cette occasion.

M. Ron Martin, l'un des dirigeants de Danatec, affirme que l'entreprise envisage de mettre en place un partenariat avec une société locale de formation car cela constituerait l'approche la plus efficace pour pénétrer le marché mexicain.



GESTION DE LA QUALITÉ TOTALE

Gilmore & Associates, de Toronto en Ontario, fournit une vaste gamme de services de formation. Un de leurs produits connu sous le nom de «Compete to Win» (*Faire concurrence pour gagner*) est un système intégré de gestion de la qualité totale. Gilmore et l'Association des manufacturiers canadiens (AMC) ont jumelé leurs efforts, l'Association étant très intéressée par les possibilités d'éducation et de formation au Mexique. L'AMC a participé à une mission commerciale au Mexique et a présenté le système «Compete to Win» à l'organisme mexicain qui remplit le même rôle qu'elle.

Le concept de base du système a été bien reçu au Mexique et Gilmore espère maintenant conclure une alliance stratégique avec une entreprise locale. L'entreprise s'intéresse également à la possibilité d'obtenir un contrat du gouvernement pour appliquer son système au Mexique. Elle assurerait la formation des moniteurs au Mexique ou au Canada, selon le mandat qui lui serait confié dans le cadre du projet.

Le président de Gilmore & Associates, M. Blake Gilmore, dit qu'il reste encore des obstacles importants à vaincre. Si le besoin de programmes de formation est bien réel, les Mexicains eux-mêmes n'ont pas encore exercé de pressions concrètes pour en disposer. M. Gilmore pense que la création d'un organisme de parrainage, qui aurait pour mandat de mettre en œuvre des programmes d'éducation et de formation, présenterait un avantage indiscutable.

Son expérience lui permet d'affirmer qu'il y a trois choses indispensables pour parvenir à bien assurer l'éducation et la formation : «la distribution, la distribution et la distribution». Le programme doit être offert par les canaux qui conviennent et appuyé par les ressources nécessaires, en bénéficiant d'un soutien organisationnel.

Les obstacles les plus importants à la réussite, toujours d'après M. Gilmore, sont les problèmes de droit d'auteur, les méthodes de règlement et le temps voulu pour créer les relations personnelles nécessaires pour bien commercialiser un programme de formation.

AUTOMATION INDUSTRIELLE

Elsag Bailey Inc., de Burlington en Ontario, est une entreprise qui s'adonne à la formation dans le milieu des affaires, surtout pour épauler la vente de ses produits d'automatisation industrielle destinés à l'industrie lourde. La société mexicaine, Bailey Mexico, filiale d'une même société n'a pas été en mesure de suivre le rythme d'augmentation de la demande de formation venant de ses clients mexicains. Elsag Bailey a comblé le trou en de nombreuses occasions en apportant son expertise en formation dans le cadre de projets mexicains.

L'entreprise assure la formation de ses clients mexicains, que ce soit au Canada ou sur place au Mexique. D'après son expérience, les Mexicains ont été réceptifs à la formation et semblent respecter l'expertise canadienne dans ce domaine. Elsag Bailey a constaté que la «formation des formateurs» est une façon très efficace de transférer les connaissances au Mexique, en particulier quand on tient compte des différences culturelles et linguistiques évidentes.

J. Ronald, Directeur de la formation et du développement de Elsag Bailey, attribue la réussite de la société canadienne aux relations qu'il a établies avec Bailey Mexico. Il affirme que l'entreprise s'attend à assurer des services continuels de soutien au Mexique.

formation en pratiques de gestion ou en nouvelles technologies. Un grand nombre d'entreprises n'ont pas les ressources internes nécessaires pour élaborer de tels programmes et cherchent donc à acheter des ensembles de cours préparés à l'avance. Cela n'empêche que les cours enregistrés sont réglementés par le *Secretaría del Trabajo y Previsión Social* et doivent satisfaire à un certain nombre d'exigences passablement bureaucratiques à l'occasion. Certains programmes sont financés par la Banque mondiale par l'intermédiaire du *Secretaría del Trabajo y Previsión Social*.

Les entreprises canadiennes qui ont de l'expérience sur le marché mexicain de l'éducation et de la formation prétendent qu'il est indispensable pour parvenir à développer de nouveaux marchés que le gouvernement mexicain et les dirigeants des sociétés qui ont des problèmes à résoudre en prennent conscience. Il est probable que les deux ententes additionnelles adoptées dans le prolongement de l'ALÉNA auront cet effet. L'une d'elles concerne l'environnement et l'autre les normes en matière de travail. La plupart des observateurs conviennent que les normes auxquelles on s'intéressera en tout premier lieu seront probablement celles concernant la santé et la sécurité en milieu de travail. On estime donc que la formation en environnement et celle dans les secteurs de la santé et de la sécurité sont les principaux domaines dans lesquels il y aura des possibilités.

Le marché des programmes d'éducation pour les particuliers adultes est important mais saturé et les entreprises canadiennes offrant des programmes de nature générale feront face à une concurrence serrée de la part de sociétés bien implantées. Ce sont les programmes spécialisés qui offrent les meilleures perspectives, en particulier s'il est possible de les commercialiser dans le cadre d'accords de licence ou de partenariats avec des sociétés mexicaines de formation.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Faire des affaires au Mexique, indépendamment du secteur d'activité, suppose le plus souvent une présence locale. Pénétrer le marché prend du temps et, une fois qu'on a évalué les possibilités du marché, il faut s'efforcer d'en apprendre le plus possible sur les besoins des Mexicains et établir des relations d'affaires dans ce pays.

Les Mexicains préfèrent traiter des affaires avec les gens qu'ils connaissent et il est indispensable de prendre le temps voulu pour se créer des relations personnelles. Cela peut s'avérer difficile dans les domaines dans lesquels les acheteurs ont établi des relations d'affaires de longue date avec des fournisseurs et sont loyaux envers eux, ce qui est souvent le cas dans les secteurs de l'éducation et de la formation.

Passer des alliances stratégiques avec des sociétés mexicaines s'est avéré une excellente façon pour les entreprises canadiennes de pénétrer ce marché. Ces alliances peuvent prendre diverses formes comme la propriété partagée d'une nouvelle entreprise, une coentreprise ou une forme quelconque d'attribution de licence.

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

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

InfoCentre

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

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

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

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

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

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

Le **Réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN)** est un système informatisé conçu par AÉCIC pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'il constate à l'étranger aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit à l'utilisateur des

renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 30 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire sur Exportations WIN, appelez (613) 996-5701.

Le **Service d'information commercial** fournit aux entreprises canadiennes des renseignements détaillés sur les marchés par produit. Il aide des entreprises à tirer parti des possibilités locales, d'exportation, de transfert de technologie et de nouveaux investissements dans le domaine de la fabrication. Ces sociétés canadiennes utilisent ces renseignements pour prendre leurs décisions en ce qui concerne la fabrication, le développement de produits, la commercialisation et l'élargissement des marchés. Les renseignements fournis portent sur les valeurs, le volume et les prix unitaires des importations, les caractéristiques d'importation particulières (par exemple matériaux, catégorie, gamme de prix, etc.) les noms des importateurs, les principaux pays d'exportation, l'identification des exportateurs étrangers au Canada, la production canadienne, les exportations canadiennes et les importations américaines. Les deux-tiers des clients de ce service sont de petites entreprises. Téléphonnez au (613) 954-4970.

Agence canadienne de développement internationale

Une source importante de financement éventuelle des entreprises canadiennes au Mexique est le fonds spécial disponible par le canal de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) dans le cadre du Programme de coopération industrielle connu sous le nom de INC. INC appuie le développement des liens avec le secteur privé au Mexique. 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 d'INC aident les entreprises à mettre en place des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois.

Cinq mécanismes d'INC aident les entreprises canadiennes admissibles à réaliser des études et à fournir des conseils professionnels aux clients éventuels. Quand un projet concerne l'amélioration de l'environnement, des trans-



ferts de technologie, l'aide au développement pour les femmes, la formation ou la création d'emplois, il est fortement recommandé de s'adresser dès le début du projet à l'ACDI.

Un critère important pour l'ACDI est que le projet crée des emplois au Mexique sans menacer d'autres emplois 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.

Direction de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement international
200, promenade du Portage
Hull (Qc) K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7901
Télécopieur : (819) 953-5024

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

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

CONTACTS ADDITIONNELS AU CANADA

Associations d'affaires

Le Conseil canadien pour les Amériques (CCA) est un organisme à but non lucratif. Il a été créé en 1987 pour promouvoir les intérêts commerciaux en Amérique latine et dans les Antilles. Le CCA assure la promotion d'événements et de programmes destinés à augmenter

le volume des affaires et à mettre en place des réseaux de contacts entre le Canada et les pays de la région. Il publie également une lettre d'information bimensuelle sur la région.

Conseil canadien pour les Amériques (CCA)

Bureau de la direction, 3^e étage
145, rue Richmond ouest
Toronto (Ont.) M5H 2L2
Téléphone: (416) 367-4313
Télécopieur: (416) 367-5460

Association des exportateurs canadiens

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

Associations des manufacturiers canadiens

75, International Boul., 4^{ème} étage
Etobicoke (Ontario)
Téléphone: (416) 798-8000
Télécopieur: 798-8050

Chambre de commerce du Canada

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

Forum pour la formation en commerce international

155, rue Queen, Suite 608
Ottawa (Ont.) K1P 6L1
Téléphone : (613) 230-3553
Télécopieur : (613) 230-6808

Centre d'information linguistique

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

CONTACTS ADDITIONNELS AU MEXIQUE

Secrétariat de l'éducation publique

Secretaría de Educación Pública
Argentina 28
Col. Centro
06020 México D.F.
México
Téléphone : 328-1000

Association mexicaine de l'éducation et de la formation

Asociación Mexicana de Capacitación
Córdoba No.76, Piso 2
Col. Roma
06700 México D.F.
México
Téléphone : 514-7066, 533-1375

Conseil national pour l'éducation (CONAFE)

Consejo Nacional de Fomento Educativo
Av. Thiers 251, Piso 10
Col. Anzures
11560 México, D.F.
México
Téléphone : 254-7525
Télécopieur : 531-9265

Secrétariat au travail et au bien-être social

Secretaría del Trabajo y Fomento Social
Periférico Sur No. 4271, Edificio A
14140 México, D.F.
México
Téléphone : 568-1720, 645-3969/5466
Télécopieur : 645-5466

