

.b2979391(F)

CA1  
EA616  
95B76f

DOCS

Canada



LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES  
AU MEXIQUE : L'ÉQUIPEMENT POUR  
LE TRANSPORT EN COMMUN URBAIN



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 : l'équipement pour le transport en commun urbain (rail et route)** a été élaboré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et par Prospectus Inc. Ce guide d'affaires a été rendu possible grâce à l'appui du bureau de Toronto de Baker & McKenzie.

Ce document est conçu pour donner un aperçu du secteur **de l'équipement pour le transport en commun urbain** 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.

Copyright © Ministère des Approvisionnement et Services, décembre 1995  
N° de catalogue E73-9/35-1995F  
ISBN 0-662-80080-X

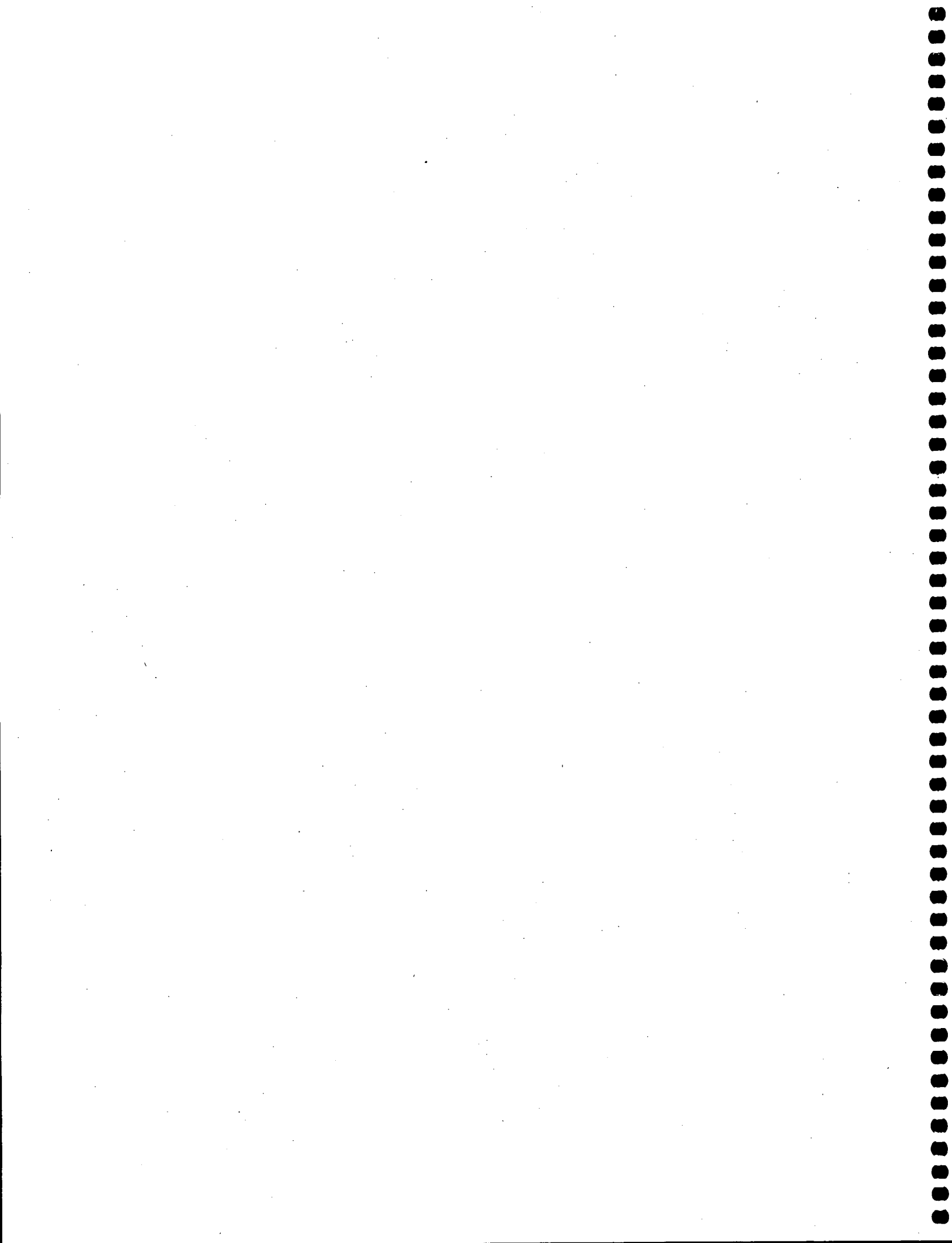
Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, imprimée, rentrée dans un système d'extraction ou transmise partiellement ou dans sa totalité sous quelque forme que ce soit ou par n'importe quel moyen, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans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

Publié par Prospectus Inc.

Imprimé au Canada.

Also available in English.





## MESSAGE DE BAKER & MCKENZIE, AVOCATS

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

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

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

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

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

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

Bill Watson  
(416) 865-6910

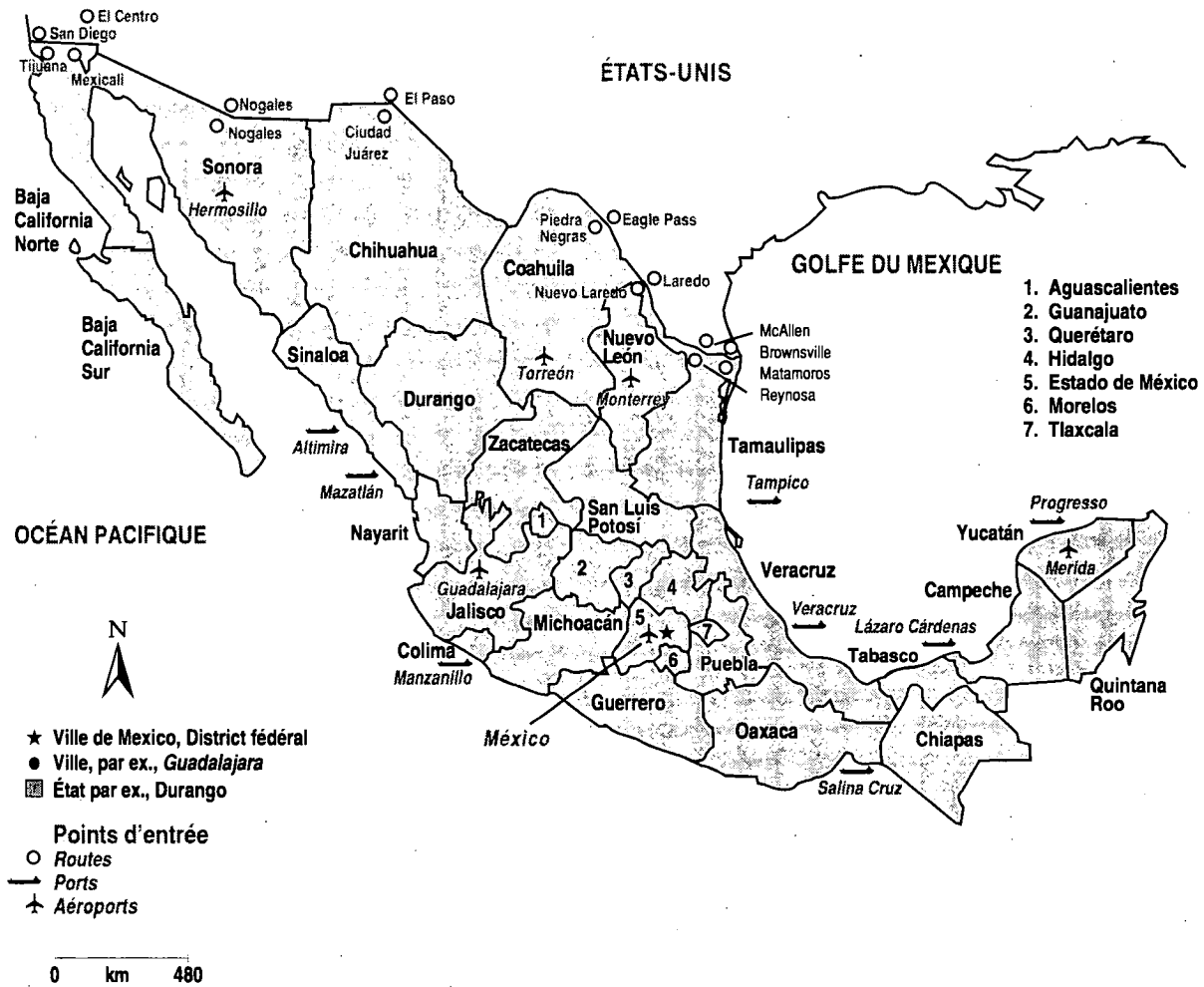
Allan Turnbull  
(416) 865-6923



Roy Kusano  
(416) 865-6903

Paul Burns  
(416) 865-6912

# Mexique



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

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

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

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

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

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

Téléphone : 1 800 267-8376 ou (613) 944-4000  
Télécopieur : (613) 996-9709  
FaxLink : (613) 944-4500  
Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :  
1 800 628-1581 ou (613) 944-1581  
Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

## TABLE DE MATIÈRES

LE TRANSPORT PUBLIC AU MEXIQUE	7
L'INFRASTRUCTURE MEXICAINE DU TRANSPORT	8
Historique	8
Les routes	9
Le service ferroviaire	10
Les systèmes de transport urbain	10
LE SECTEUR DU TRANSPORT PAR AUTOBUS ET AUTOCARS ET LE SECTEUR FERROVIAIRE	11
Le transport ferroviaire intercités	12
Le transport ferroviaire urbain	12
Mexico	13
Monterrey	14
Guadalajara	14
Les systèmes d'autobus urbains	14
Mexico	14
Monterrey et Guadalajara	17
Les services d'autobus dans les autres villes et dans les régions rurales	18
Le système d'autocars intercités	18
LE RÔLE DES IMPORTATIONS	19
LA CLIENTÈLE	20
Les clients du transport ferroviaire intercités	20
Les chemins de fer nationaux mexicains	20
The Atchison, Topeka and Santa Fe Railway Company	21
Union Pacific Railroad	21
Southern Pacific Lines	22
Les clients des systèmes ferroviaires urbains	22
Le métro de Mexico	22
Grupo Mexicano de Desarrollo-Rioboo-Bombardier-Concarril	23
La commission pour les travaux de transport urbain	23
La commission de transport électrique de Mexico	23
La commission de transport urbain de Guadalajara	24
La commission de transport public de Monterrey	24
Les clients du secteur des autobus et des autocars	24
Le système d'autobus urbains de Mexico	25
Les concessions privées d'autobus à Mexico	26
Les autobus scolaires et d'entreprises	26
LA CONCURRENCE	26
Les fabricants mexicains d'autobus et d'autocars	26
Mexicana de Autobuses	27
Diesel Nacional	27
Mercedes-Benz de México	28
Les fabricants de carrosseries	28
Les fabricants mexicains de produits ferroviaires	29
Bombardier-Concarril	29
Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF)	29

<b>Les concurrents étrangers</b>	29
Le secteur des autobus et des autocars	29
Le transport ferroviaire urbain	30
Le transport ferroviaire intercités	30
<b>LES DÉBOUCHÉS POUR LES SOCIÉTÉS CANADIENNES</b>	32
<b>Le secteur des autobus et des autocars</b>	32
Les autobus	33
Les autocars	34
<b>Le secteur ferroviaire</b>	34
Le transport ferroviaire urbain	34
Les liaisons ferroviaires interurbaines	34
La privatisation de la société nationale de chemin de fer mexicaine	35
<b>Les possibilités de partenariat</b>	36
<b>Les possibilités de l'expertise</b>	36
<b>LE CADRE RÉGLEMENTAIRE</b>	37
<b>Les politiques gouvernementales</b>	37
Le contenu national	37
Le financement	37
<b>Les marchés publics</b>	38
<b>Les normes appliquées aux produits</b>	38
<b>LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ</b>	39
<b>S'implanter au Mexique</b>	39
<b>Le soutien après-vente</b>	40
<b>Les foires commerciales</b>	40
<b>OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE</b>	41
<b>Ministères et services du gouvernement canadien au Canada</b>	41
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)	41
Ministère de l'Industrie (MI)	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
<b>Contacts importants au Canada</b>	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
<b>Services du gouvernement canadien au Mexique</b>	49
<b>Principaux contacts au Mexique</b>	50
Ministères du gouvernement mexicain	50
Associations d'affaires et professionnelles	51
Sociétés mexicaines	51



## LE TRANSPORT PUBLIC AU MEXIQUE

Le pourcentage de la population mexicaine possédant son propre véhicule n'est que le cinquième de ce qu'il est au Canada, ce qui explique que la vaste majorité des Mexicains dépendent du transport public.

Le Mexique est un pays en cours d'urbanisation rapide. En 1993, après les évaluations du gouvernement, 62 pour 100 de la population de 86 millions de personnes vivaient dans des régions urbaines, dont 11 pour 100 en région semi-urbaine. Il y a maintenant au pays 15 villes de plus d'un million d'habitants et environ 100 villes dont la population se situe entre 200 000 et un million de personnes. Les quatre plus grandes villes, soit Mexico, Guadalajara, Monterrey et Puebla hébergent le tiers de la population mais sont responsables d'environ 90 pour 100 du produit intérieur brut (PIB). À elle seule, Mexico a huit millions d'habitants et la région métropolitaine en compte 20 millions.

Posséder une automobile au Mexique est un luxe auquel n'a pas accès la majorité de la population. Environ 80 pour 100 des familles mexicaines ont des revenus annuels inférieurs à 10 000 \$ pesos. Même avant la dévaluation, cela équivalait à moins de 2 000 \$ CAN. D'après les statistiques officielles du gouvernement, environ 29 pour 100 de la population est classée comme *popular*, c'est-à-dire avec des revenus inférieurs à 1 000 \$ pesos. Même si les rues complètement bouchées de Mexico portent à croire le contraire, il n'y a qu'environ dix millions de voitures de tourisme immatriculées dans tout le pays contre 15,5 millions au Canada. Le Mexique a donc cinq fois moins de voitures de tourisme par habitant que le Canada.

Par contre, le transport public est relativement peu coûteux. Le coût moyen d'utilisation du transport urbain à Mexico, au début de 1995, n'était que de 0,40 \$ pesos. Même s'il a été porté à un peso plus tard au cours de l'année, soit une augmentation très forte en pourcentage qui a provoqué de fortes protestations, ce tarif est encore très faible par rapport au niveau canadien. C'est pourquoi la vaste majorité des Mexicains utilisent les systèmes de transport public. On s'attend à ce que les prix du carburant augmentent rapidement avec le plan de stabilisation de 1995 et cela ne pourra que contribuer à accroître la fréquentation des systèmes de transport public.

Les grandes villes disposent de systèmes de transport public gérés par la collectivité. Le *metro* de Mexico a plus de vingt-cinq ans. Il transporte plus de 4,5 millions de passagers par jour. Plus récemment, Guadalajara et Monterrey ont construit des voies ferrées pour trains légers et un nouveau système de transport public est en cours de planification à Puebla. Les autobus sont essentiellement exploités par des concessionnaires privés, même si Mexico a un système public subventionné appelé *Ruta 100* qui transporte trois millions de passagers par jour. Ce système a fait l'objet d'un scandale au début de 1995 quand le gouvernement qui arrivait au pouvoir a procédé à une vérification financière et qu'il y a eu des allégations de corruption au sein des syndicats. Ce système a par la suite fait faillite et est maintenant exploité par des employés non syndiqués au tiers du coût précédent. Les développements récents laissent entendre que *Ruta 100* sera privatisé.

Le transport passager intercités se fait presque exclusivement par autocar. Une flotte de 39 000 autocars, propriété de 700 entreprises détenant des licences, circule sur le système routier fédéral. Les plus importantes entreprises ont jusqu'à 7 500 autocars. Le système ferroviaire national, qui appartient au gouvernement fédéral, transporte surtout des marchandises.

La forte dévaluation du peso de décembre 1994, et la crise économique qui a suivi, continuent à générer des effets variés. Si cette crise a ralenti la mise en œuvre des plans de développement des infrastructures du gouvernement, elle a également accéléré les efforts de privatisation étant donné que les gouvernements se tournent vers le secteur privé pour obtenir à la fois du financement et des compétences. D'importantes concessions du type construction-exploitation-transfert (CET) de voies ferroviaires urbaines et intercités ont déjà été accordées en prévoyant des tarifs beaucoup plus élevés sur les systèmes privés. Avec ces contrats CET, les tarifs qui seront appliqués font partie de l'offre de l'entrepreneur et ne sont plus réglementés par le gouvernement. Le recours aux prix du marché permet aux exploitants de contrats de type CET d'offrir des services améliorés pour faire concurrence à l'automobile sur les voies à grande circulation.

Dans le cas des sociétés en mesure d'adopter des stratégies à moyen terme, le secteur mexicain de l'autobus et du transport ferroviaire offre de nombreux débouchés intéressants, en particulier dans des créneaux où les sociétés canadiennes ont des compétences techniques.

## L'INFRASTRUCTURE MEXICAINE DU TRANSPORT

Seules les trois villes les plus importantes disposent de systèmes de transport en commun mais, grâce à des financements de type construction-exploitation-transfert (CET), on verra bientôt des systèmes de train léger sur rails apparaître dans des centres plus petits.

## HISTORIQUE

La première concession ferroviaire mexicaine date de 1887. Elle assurait la liaison entre Mexico et Veracruz. En 1910, *Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société nationale de chemin de fer mexicaine, a été créée en association avec la Wells Fargo Company. À cette époque, il y avait environ 20 000 kilomètres de voie ferrée en service. *FNM* a été nationalisée en 1937 et agrandie en 1951, avec l'achat de Southeast Railroad. En 1977, les cinq dernières voies ferroviaires privées ont été intégrées au système ferroviaire national.

Au Mexique, le transport maritime a une longue tradition et la plupart des installations portuaires modernes trouvent leur origine au début du siècle. Après la Seconde Guerre mondiale, le Mexique est devenu un important exportateur de pétrole et la plupart de ses activités portuaires sont depuis consacrées aux expéditions de produits pétroliers et d'autres marchandises.

La première route revêtue a été construite en 1926 et des concessions fédérales pour d'autres grands axes ont été accordées en 1932. En 1959, on a assisté à la création du *Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)*, Secrétariat aux communications et aux transports. Il lui incombait de veiller au développement du système de transport mexicain.

Les lignes aériennes commerciales sont apparues au Mexique en 1921. L'aéroport de Mexico a été construit en 1929 et le cadre juridique du réseau de transport aérien a été défini entre 1930 et 1940. En 1936, 12 sociétés privées nationales assuraient le service aérien. C'est un mode de transport qui n'est pas à la portée de la plupart des Mexicains. En 1991, il restait moins de 700 avions commerciaux en service au Mexique.

## LES ROUTES

Le transport routier est de loin le mode de transport intercités de passagers le plus important avec environ 97 pour 100 du marché. Le réseau routier ne transporte par contre que 59 pour 100 des marchandises.

Ce réseau est composé d'environ 250 000 kilomètres de routes. Cela comprend environ 8 000 kilomètres de routes à péage. Les autres grands axes comprennent 46 000 kilomètres de routes fédérales à grande circulation, essentiellement des routes à deux voies qui franchissent les frontières des États. Il y a plus de 60 000 kilomètres de routes relevant des États dont plus de la moitié sont revêtues en totalité.

Le gouvernement prévoit construire un réseau de 12 000 kilomètres de routes à péage sur tout le territoire du Mexique. L'administration de l'ancien président Carlos Salinas était arrivée à la conclusion que l'augmentation rapide du nombre d'autoroutes à plusieurs voies, pour répondre aux besoins, n'était pas possible à partir des fonds publics. C'est ce qui a amené la mise en œuvre d'un programme de concession qui permet aux investisseurs privés de construire des routes et de les exploiter temporairement en imposant un péage afin de récupérer leur investissement. Six mille kilomètres de nouvelles routes à péage privé, à quatre voies pour la plupart, ont ainsi été construites entre 1989 et 1994.

Une bonne part du transport public sur les routes est prise en charge par des autocars qui se trouvent sous la juridiction du Service fédéral du transport public. Nombre de ces autocars sont exploités dans le cadre de concessions sur les routes fédérales. En 1991, deux milliards de passagers et 318 millions de tonnes de marchandises ont ainsi été transportés. Au cours de cette année, la flotte fédérale comprenait presque 700 compagnies d'autocars et environ 3 500 sociétés de camionnage. Cela donnait au total 39 000 autocars et 256 000 véhicules à marchandises. À cette époque, les itinéraires étaient attribués par le gouvernement et les expéditeurs de marchandises n'avaient pas le choix des transporteurs mais des modifications récentes à la législation ont favorisé la concurrence.

## LE SERVICE FERROVIAIRE

*Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société nationale de chemin de fer mexicaine, sont essentiellement une entreprise de transport de marchandises. En 1993, elle possédait plus de 25 000 kilomètres de voies. Sur ses 40 000 wagons, seulement 1 000 servent au transport des passagers. La société possède près de 1 500 locomotives. À la suite de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), *FNM* s'est efforcée d'accroître sa capacité de transport de marchandises, en particulier avec les systèmes multimodaux. Le volume total de marchandises qu'elle a transportées en 1993 dépassait les 30 milliards de tonnes-kilomètres.

Le service passager a été réduit et est maintenant limité à des régions du pays où il n'y a pas de service de remplacement. Actuellement, *FNM* assure moins de un pour cent de l'ensemble du trafic passager.

*FNM* a récemment amélioré ses correspondances transfrontalières avec trois sociétés ferroviaires américaines. Ce sont Union Pacific, Santa Fe et Southern Pacific. Une quatrième, Burlington Northern, dessert le Mexique par l'intermédiaire d'une barge qui franchit la frontière à Galveston. Toutes ces sociétés signalent des augmentations marquées de trafic depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA.

## LES SYSTÈMES DE TRANSPORT URBAIN

Au Mexique, le transport urbain se fait essentiellement par autobus, par train léger sur rails (TLR) et par métro. Les trois plus grandes villes du pays, Mexico, Guadalajara et Monterrey, disposent toutes de systèmes de transport rapides et Puebla se prépare à en construire un.

La qualité et le style des services de transport public se caractérisent par trois niveaux distincts qui sont essentiellement fonction des caractéristiques socio-économiques du pays :

- Mexico a un vaste système de transport intégré qui comprend des métros, des trains légers sur rails, un système de trolleybus, un système d'autobus public et un vaste réseau de concessionnaires privés d'autobus. Il y a plus de cinq milliards de passagers par année, soit plus de 250 voyages par habitant.
- Guadalajara et Monterrey ont des systèmes modernes de trains légers sur rails. La «Line 1» de Guadalajara transporte 70 000 passagers par jour. La nouvelle «Line 2», entrée en service en juillet 1994, devrait transporter 130 000 personnes par jour. Puebla prévoit la construction d'un nouveau système de transport rapide. Ces services sont complétés par des concessions privées d'autocars mais l'intégration entre les deux systèmes est faible.
- Le service dans les autres villes et dans les régions rurales est assuré presque en totalité par des autobus et des autocars exploités par des sociétés privées détentrices de concessions. La plupart d'entre elles ont un équipement périmé et n'assurent pas, le plus souvent, de correspondances.



## LE SECTEUR DU TRANSPORT PAR AUTOBUS ET AUTOCARS ET LE SECTEUR FERROVIAIRE

Exprimé par habitant, le nombre de passagers par système de transport urbain est quatre fois plus élevé au Mexique qu'au Canada et 100 fois plus quand il s'agit de déplacements intercités.

À l'exception du système ferroviaire, et dans une moindre mesure, du réseau d'autocars intercités, les statistiques sur les systèmes publics de transport en dehors des quatre grandes villes sont incomplètes. Les chiffres sur le taux d'utilisation, les revenus, la flotte d'autobus et d'autocars et l'emploi sont inexistantes ou imprécis. C'est qu'une grande partie de ce transport est prise en charge par des sociétés privées et à contrat.

À moins d'indication contraire, les évaluations fournies dans ce document ont été compilées à partir d'entrevues avec des spécialistes de l'industrie et d'analyses des publications d'affaires et de rapports de recherche non publiés. Dans le cas des sources qui ont été publiées, elles sont indiquées.

### INFRASTRUCTURE DU TRANSPORT PAR AUTOBUS, AUTOCARS ET TRAINS, 1994

	Mexique	Canada
<b>Autobus/Autocars (unités)</b>		
30 à 60 pieds	43 000	12 000
Mini et microbus	40 000	2 000
Intercités	43 000	3 000
Scolaires	7 000	50 000
<b>Wagons (unités)</b>		
Métro urbain	2 500	1 400
TLR urbain	120	550
Intercités pour voyageurs	1 000	1 100
Marchandises	32 000	112 000
Locomotives	1 400	3 500
Milles de voie	16 000	44 000
<b>Fréquentation annuelle (en millions)</b>		
Transport urbain	18 000	1 400
Transport ferroviaire intercités	11	3
Transport par autocars intercités	2 072	5,5

Source : Entrevues avec des spécialistes de l'industrie.

## LE TRANSPORT FERROVIAIRE INTERCITÉS

Le secteur du transport ferroviaire intercités du Mexique est petit par rapport à la taille de sa population. *Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société nationale de chemin de fer mexicaine, possède environ 1 000 wagons pour voyageurs mais seulement 200 sont fonctionnels. Par opposition, le Canada a environ 1 000 wagons pour opérationnels voyageurs afin de desservir un tiers de la population.

*FNM* a été négligée pendant de nombreuses années. Le transport par rail n'est pas concurrentiel avec le transport des passagers par autocars ni avec le transport des marchandises par camions et la part de marché de *FNM* a diminué régulièrement. C'est ainsi que la part du trafic des marchandises transportées par rail au Mexique est tombée de 23 pour 100 en 1970 à 13 pour 100 en 1993.

L'administration Salinas a réorganisé *FNM* au début des années 1990 et essayé de promouvoir l'utilisation du transport ferroviaire des marchandises. Elle a dépensé environ 730 millions de dollars US en développement ferroviaire en 1994 seulement. En 1993, la banque française Paribas a approuvé un prêt de 20 millions de dollars US à *FNM* pour des projets d'expansion et de modernisation devant être réalisés avant la fin de 1995. Ces plans de modernisation concernent essentiellement le transport multimodal des marchandises.

Les modifications récentes à la législation permettent la privatisation de certaines activités de *FNM*. Plusieurs ateliers d'entretien ont déjà été pris en charge par des sociétés privées. Au fur et à mesure que cette tendance s'affirme, *FNM* devrait moderniser davantage ses activités de transport de marchandises, en particulier dans le domaine des systèmes intermodaux. On s'attend toutefois à ce que le transport des voyageurs soit laissé au secteur privé.

Le premier service de passagers intercités du secteur privé en est déjà à la phase d'attribution du contrat. Il s'agit d'une nouvelle voie ferroviaire intercités électrifiée, totalement indépendante de *FNM*, assurant les liaisons des villes de León, Guanajuato et Celaya au nord de Mexico. Ce système est désigné sous le nom de *Tren Regional Interurbano Guanajuato (TRIG)*, système de transport régional de Guanajuato. Le consortium CANAC, composé de Bombardier et de G-MAT de Montréal, s'appête à signer un accord de construction-exploitation-transfert (CET) avec le gouvernement mexicain. Ce projet coûtera 800 millions de dollars CAN et nécessitera la construction de 65 à 70 wagons, comparables à ceux que Bombardier a construits pour la ligne de Deux Montagnes à Montréal. Les wagons seront construits au Canada.

## LE TRANSPORT FERROVIAIRE URBAIN

Trois villes du Mexique ont des systèmes ferroviaires urbains : Mexico, Guadalajara et Monterrey. Tijuana prépare un contrat de concession de type construction-exploitation-transfert (CET) passé avec des sociétés du secteur privé pour la construction d'un système de train léger sur rails. Puebla envisage la construction d'un système de transport rapide.

## SYSTÈMES DE TRAINS ÉLECTRIQUES URBAINS AU MEXIQUE

Système	Type de train	Trains	Voitures par train	Longueur (km)	Stations
<b>Mexico</b>					
<i>Sistema de Transporte Colectivo Metro (STC)</i>	Méto à roues d'acier	20	6	17	10
	Méto à roues pneumatiques	152	9	141	135
<i>Sistema de Transporte Eléctrico (STE)</i>	Train léger vertébré	12	2	15	14
<b>Guadalajara</b>					
<i>Sistema de Tren Eléctrico Urbano (SITEUR)</i>	Train léger vertébré	16	2	15,5	19
<i>Línea 2</i>	Train léger vertébré	32	2	8,5	10
<b>Monterrey</b>					
<i>Sistema de Transporte Colectivo (Metrorrey)</i>	Train léger vertébré 18	48	2	17,5	
<i>Línea 2</i>	Train léger vertébré	11	2	5	6

Source : James S. Wright & Associates, *Mexico Bus and Rail Market Opportunities*, Mexico : Ambassade du Canada, avril 1994, p. 10.  
Mise à jour de *Railway Age*, décembre 1994.

### MEXICO

L'ossature du système de transport public de Mexico est le méto, le *Sistema de Transporte Colectivo (STC)*, plus couramment appelé *metro*. Mexico a le plus important système ferroviaire urbain d'Amérique du Nord avec un taux de fréquentation quotidien d'environ cinq millions de personnes. Le *STC* a été constitué par le gouvernement fédéral en 1967 et les 12,5 premiers kilomètres du système sont entrés en service en 1970.

Le *metro* a été construit avec l'aide française en utilisant la technologie des roues pneumatiques du méto de Paris, qui est également utilisée à Montréal. Ce système a été régulièrement agrandi en utilisant la même technologie. Une neuvième ligne, de 17 kilomètres, est entrée en service en 1991 et utilise la technologie des roues d'acier avec un système de captage de courant aérien.

Une dixième ligne est entrée en service en juillet 1994. Elle est revenue à la technologie des roues de caoutchouc et emploie de l'équipement de signalisation de pointe. Avec cette dernière addition, le réseau atteint maintenant 178 kilomètres avec 132 stations.

Les travaux ont débuté en octobre 1994 sur une nouvelle ligne de 20 kilomètres appelée *Tren Metropolitano Línea B*, qui ira de l'est au nord-est, de la station *Buena Vista* à *Ciudad Azteca*, la ville des Aztèques.

## MONTERREY

Le *Sistema de Transporte Colectivo Metrorrey*, Commission du métro de Monterrey, a terminé la première phase de cinq kilomètres de la ligne numéro 2 de son nouveau métro nord-sud en octobre 1994. Celle-ci coupe l'ancienne ligne aérienne de 18 kilomètres à Cuauhtémoc.

## GUADALAJARA

Le 1<sup>er</sup> juillet 1994, la «Ligne 2» du *Sistema de Tren Eléctrico Urbano (SITEUR)*, Commission de transport urbain de Guadalajara, a été inaugurée avec deux mois d'avance. Ce tronçon de métro d'une longueur de 8,5 kilomètres d'est en ouest coupe la première ligne nord-sud de 15 kilomètres du *SITEUR* à Juárez.

## LES SYSTÈMES D'AUTOBUS URBAINS

Le Mexique dépend largement des autobus pour le transport des personnes. Il y a d'importantes flottes d'autobus et d'autocars qui appartiennent dans une large mesure à des intérêts privés. Il est courant d'avoir de petits véhicules de 10 à 15 passagers, même si le gouvernement a incité les responsables mettre en service des véhicules plus gros. Les tarifs sont faibles et une grande partie des autobus et des autocars appartiennent à de petits propriétaires exploitants. C'est ce qui explique qu'il s'agisse pour l'essentiel de modèles relativement anciens faisant peu appel à la technologie. Les autobus scolaires sont rares et utilisés essentiellement par les écoles privées.

## MEXICO

Mexico dispose d'un vaste système de transport public par autobus avec de nombreuses gares sur le trajet du *metro*. S'ajoute à cela un réseau d'autobus appartenant à des intérêts privés.



## **RUTA 100**

*Ruta 100* est le système d'autobus appartenant au *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, Ministère du District fédéral. Il comprend 216 itinéraires, dont 90 pour 100 assurent la correspondance avec le *metro*, et transporte trois millions de personnes par jour. Le système est largement subventionné et la plupart des itinéraires desservent les régions habitées par les personnes à faible revenu. Le ratio des revenus sur les coûts du système est inférieur à 33 pour 100. Par comparaison, à Toronto il est de 68 pour 100, et la plupart des autres villes canadiennes se situent entre 50 et 55 pour 100.

*Ruta 100* possède près de 4 000 véhicules. La plupart d'entre eux mesurent entre 9 et 11 mètres et transportent de 40 à 50 passagers, ont des moteurs diesels et sont fabriqués par *Mexicana de Autobuses (MASA)*. Cette organisation a acheté récemment 170 autobus semi remorque auprès de *MASA*. *Ruta 100* a également un grand nombre d'autobus à châssis séparé de 30 à 35 pieds achetés au cours des dernières années.

Mexico est l'une des villes les plus polluées du monde et *Ruta 100* prend des mesures précises pour réduire les émissions polluantes de ses autobus. Un système mis au point au Mexique appelé *DKT-4* prétend réduire les émissions de fumée et de gaz dangereux à pratiquement zéro.

Jusqu'à récemment, les chauffeurs, les mécaniciens et les autres employés de *Ruta 100* appartenaient à un syndicat appelé *SUTAU 100*. Ce syndicat a été accusé de corruption généralisée à l'occasion d'une vérification faite au début de 1995 et le système a par la suite été mis en faillite. L'organisation fait maintenant appel à des travailleurs non syndiqués. La plupart des observateurs estiment que *Ruta 100* sera privatisé. De un à quatre chauffeurs sont affectés de façon permanente à chaque autobus. Les tarifs sont calculés en utilisant un système de zones et le voyageur verse le montant du passage dans une caisse. De nombreux conducteurs insistent pour qu'on verse le montant exact. Un certain nombre d'organismes municipaux donnent des laissez-passer gratuits, aucun n'étant vendu. Il n'y a pas de système de paiement électronique.

De petits garages sont implantés sur chaque itinéraire pour l'entretien régulier auquel les chauffeurs prennent part. Quatre grandes installations, toutes capables de travailler sur 15 autobus en même temps, procèdent aux grosses réparations.

## **LE SYSTÈME PRIVÉ D'AUTOBUS**

En dehors du système *Ruta 100*, le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, Ministère du District fédéral, émet des concessions à des sociétés ou des personnes pour exploiter des itinéraires d'autobus à titre privé. Il s'agit généralement de véhicules exploités par leurs propriétaires mais de petits groupes possèdent trois ou quatre autobus.

Il y a 120 itinéraires d'autobus privés à Mexico. Sur une période de plusieurs années ayant commencé en 1988, le gouvernement a imposé la mise en service de véhicules plus grands en ne renouvelant qu'une licence sur deux. Une flotte importante de véhicules Volkswagen à dix passagers a été remplacée par environ 40 000 microbus (10 à 14 passagers). Au début des années 1990, le *DDF* a adopté une politique qui consiste à remplacer les microbus par des minibus (15 à 24 passagers). Cette politique a été motivée par des considérations de sécurité, de pollution et de trafic. Au début de 1994, la plupart des microbus avaient été remplacés par une flotte d'environ 15 000 minibus et quelques milliers de microbus. Malgré cela, certains rapports font état d'un nombre beaucoup plus important de petits bus, y compris de certains véhicules Volkswagen toujours en circulation. Certains observateurs laissent entendre qu'il y a un nombre élevé d'exploitants qui ne détiennent pas de licence.

Les propriétaires exploitants d'autobus privés assurent souvent eux-mêmes l'entretien ou le font faire dans de petits garages. Dans la plupart des cas, les chauffeurs prélèvent un tarif en fonction d'un système de zones et donnent la monnaie. Les tarifs sont fixés par la *Dirección General de Transportes Urbanos*, Direction du transport urbain. Les horaires sont définis de façon indépendante pour chaque itinéraire.

On parle beaucoup actuellement à Mexico de remplacer la flotte de minibus par des véhicules plus gros. Le gouvernement aimerait remplacer toute la flotte par des véhicules pouvant accueillir 40 passagers assis ou plus pendant le mandat de six ans du gouvernement fédéral qui a commencé en décembre 1994. On prévoit commencer à mettre en œuvre cette politique avec un programme de renouvellement limité de licences qui entrerait en vigueur en juin 1995.

Cette politique a pour objectif d'améliorer la sécurité et de réduire la pollution ainsi que la congestion de la circulation mais les détenteurs de concession s'y opposent vivement. La plupart des autobus privés sont en service pendant plus de cinq ans. Deux associations industrielles animent l'opposition à la nouvelle politique du gouvernement.

### **LES TROLLEYBUS**

Pendant les années 1960, les trolleybus ont remplacé les tramways qui étaient en service depuis les années 1890. Les trolleybus ont progressivement perdu du terrain au profit des véhicules à moteur. Toutefois, en 1990, le *Servicio de Transporte Eléctrico del Distrito Federal*, Commission du transport électrique de Mexico, un organisme public, a commencé à remettre le système en état. Entre 1990 et 1994, le système a été élargi et le taux d'utilisation est passé de 3 000 passagers par jour à 40 000. L'organisme a reconstruit 450 trolleybus. Les véhicules sont fabriqués par Siemens et montés au Mexique. L'entretien est réalisé par *Bombardier-Concarril*. Bombardier aurait l'intention de mettre en circulation des véhicules qu'elle fabrique, contribuant ainsi à accroître cette flotte.

Le *Servicio de Transporte Eléctrico del Distrito Federal* exploite également une ligne de trolleybus légers qui va de *Tasqueña*, au sud de la ville à *Xochimilco*, une banlieue. Cette ligne est entrée en service en 1990. Elle a été fermée pendant quelques années à cause de problèmes techniques et du faible taux d'occupation, mais a repris du service maintenant.

### **LES AUTOBUS SCOLAIRES ET D'ENTREPRISES**

Environ 50 sociétés assurent le transport scolaire et d'entreprises par autobus dans la région de Mexico. Les écoles publiques n'utilisent pas les autobus et ces entreprises visent essentiellement les élèves des écoles privées et les employés du secteur industriel. Elles offrent également des services d'excursions pendant les fins de semaine et les vacances.

Il y a eu un certain nombre de tentatives pour concevoir des autobus spécialement à cette fin. Les exploitants ont besoin de véhicules permettant de transporter un grand nombre d'enfants à faible prix, et pouvant également être convertis en véhicules plus confortables pour transporter un nombre plus petit de touristes adultes. C'est que les revenus du transport scolaire ne suffisent pas à couvrir les coûts et qu'il faut une autre utilisation pour parvenir à l'équilibre. Le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, Ministère du District fédéral, impose également toute une série de normes sur les autobus et les autocars.

### **MONTERREY ET GUADALAJARA**

Tous les services d'autobus de Monterrey et de Guadalajara sont exploités par des détenteurs de concession du secteur privé qui ne reçoivent aucun financement public. Ces systèmes sont pour l'essentiel composés de véhicules à faible technologie, à châssis séparé et transmission manuelle et dotés de moteurs diesels. Ils ont le plus souvent 10,75 mètres de long et peuvent accueillir 30 à 40 passagers assis. Il n'y a pas d'intégration des tarifs ou des services entre les itinéraires ou les exploitants. Le gouvernement fixe les itinéraires et gère les contrats des exploitants.

À Monterrey, les microbus ont été remplacés par des minibus dans le cadre des contrats de renouvellement de concession en réduisant leur nombre par deux. La ville accorde maintenant des licences pour des véhicules plus grands, de 39 à 41 passagers, sur les itinéraires les plus payants. Elle s'efforce de pousser à l'acquisition d'autobus de meilleure qualité et plus sécuritaires et de mettre en place des itinéraires transurbains ne nécessitant pas de correspondance.

La situation à Monterrey est comparable à celle des autres grandes villes. Tous les itinéraires sont gérés de façon indépendante, chacun a son propre tarif et il n'y a pas de possibilité de correspondance. La seule façon dont les responsables municipaux peuvent mettre en place des itinéraires sans correspondance est de permettre un tarif plus rentable.

### **LES SERVICES D'AUTOBUS DANS LES AUTRES VILLES ET DANS LES RÉGIONS RURALES**

Dans la plupart des autres régions du Mexique, les autobus sont exploités par des concessionnaires privés qui sont souvent à la fois le propriétaire et l'exploitant de l'autobus. Il s'agit le plus souvent d'autobus scolaires ou de minibus âgés. Les tarifs sont faibles, environ 0,40 \$ pesos, et cela limite les possibilités d'investissement dans des autobus de meilleure qualité. Les itinéraires sont fixés et contrôlés par les gouvernements des États ou des municipalités.

### **LE SYSTÈME D'AUTOCARS INTERCITÉS**

Les autocars sont le principal mode de transport intercités des passagers. En 1992, on a enregistré plus de deux milliards de voyages intercités en autocar. Cela représente 95 pour 100 de tous les voyages intercités des voyageurs. La part allant au transport aérien était de quatre pour cent et celle du transport ferroviaire de un pour cent au cours de la même année.

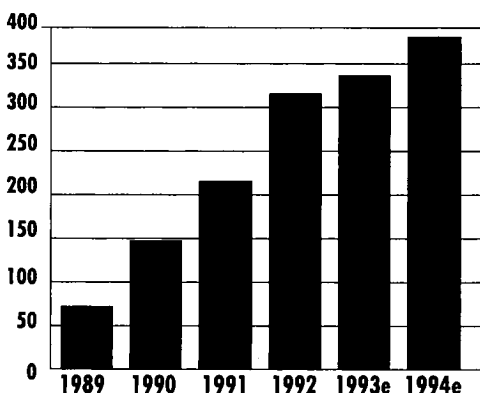
Il y a environ 700 sociétés d'autocars intercités et la plus importante possède 7 500 véhicules. On retrouve parmi les autocars des véhicules de haute qualité à conception intégrale de 40 pieds, à suspension à air, air climatisé, sièges inclinables et salle de toilettes. Il y a également un grand nombre d'autocars à châssis séparés à faible coût, de minibus et de camionnettes modifiées. Il y a un système de tarifs et de correspondances auquel ne participent que les exploitants les plus importants.



# LE RÔLE DES IMPORTATIONS

## IMPORTATIONS MEXICAINES DE PRODUITS DE TRANSPORT PAR AUTOBUS ET PAR RAIL

en millions de \$ US



Note : «e» égale estimation.

Source : Base de données sur le commerce mondial de Statistique Canada.

Le Brésil est le principal fournisseur de produits pour les autobus et les autocars du Mexique, alors que les États-Unis continuent à dominer le sous-secteur ferroviaire.

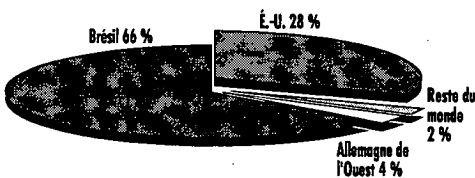
Les importations de véhicules motorisés de type public pour voyageurs ont augmenté régulièrement pour atteindre 223 millions de dollars US en 1993. Au cours de la même année, le Mexique a importé 93 millions de dollars US de véhicules ferroviaires et d'équipements connexes. Les importations totales des deux catégories en 1994 devaient atteindre environ 390 millions de dollars US. Ces données ne tiennent pas compte des pièces comme les moteurs et les châssis parce qu'il n'est pas possible de faire la distinction entre les pièces destinées aux autobus et aux autocars et celles qui sont destinées aux camions dans les statistiques. Les principales entreprises fabriquent à la fois des autobus et des autocars et des camions et peuvent fort bien utiliser les mêmes pièces dans les deux cas.

Plus de 90 pour 100 des importations mexicaines dans le domaine des autobus et des autocars proviennent du Brésil. Les seuls autres fournisseurs d'une certaine importance sont les États-Unis et la Corée du Nord. Les États-Unis sont le principal fournisseur de pièces de camion, d'autobus et d'autocars.

Ils dominent aussi le marché des produits ferroviaires avec 79 pour 100 du marché des importations en 1992. La part de marché de l'Allemagne était de 14 pour 100 et la France, le Brésil, l'Italie, l'Espagne et la Suède se partageaient le reste du marché en quantités relativement faibles.

Le Canada n'a enregistré aucune exportation de produits destinés aux autobus, aux autocars ou aux wagons au Mexique en 1992. En 1991, il y avait eu 531 000 \$ US d'exportations de produits pour les autobus mais aucune de matériel ferroviaire. En 1990, c'était l'inverse, alors qu'il y avait 138 000 \$ US d'exportations de produits ferroviaires. En 1993, les exportations canadiennes ont atteint 888 172 \$ CAN. En résumé, le Mexique n'a pas constitué un marché important pour le Canada par le passé, au moins en ce qui concerne les produits transformés. Les exportations de services n'apparaissent pas dans la base de données sur le commerce international.

## PART DES IMPORTATIONS MEXICAINES — PRODUITS DE TRANSPORT FERROVIAIRE ET PAR AUTOBUS, 1992



Source : Base de données sur le commerce mondial de Statistique Canada.

## IMPORTATIONS MEXICAINES EN PROVENANCE DU CANADA PRODUITS POUR LES AUTOBUS, LES AUTOCARS ET LE TRANSPORT FERROVIAIRE, 1993

Produit	en \$ US
Wagons de chemin de fer, ouverts, côtés non amovibles	360 668
Wagons de marchandises, non propulsés	224 641
Locomotives diesels électriques	160 154
Freins à air et pièces	71 861
Crochets, autres dispositifs de couplage et plaques de protection	40 962
Essieux, roues et pièces pour wagon de chemin de fer	24 008
Véhicules motorisés pour transporter plus de dix personnes	5 878
<b>Total</b>	<b>888 172</b>

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

Les plus importants clients éventuels pour les producteurs canadiens sont les grands systèmes de transport, publics et privés.

## LES CLIENTS DU TRANSPORT FERROVIAIRE INTERCITÉS

### LES CHEMINS DE FER NATIONAUX DU MEXIQUE

*Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société nationale de chemin de fer mexicaine, détiennent aux termes de la constitution le monopole de l'exploitation du service ferroviaire intercités au Mexique. *FNM* a été négligée par le gouvernement pendant de nombreuses années et la longueur de son réseau principal n'a été augmentée que de 1,5 pour 100 pendant la période de dix ans se terminant en 1992. Le nombre de locomotives et de chevaux-vapeur disponibles a diminué au cours de cette période. Le système compte maintenant un peu plus de 25 000 kilomètres de voies, dont la moitié ont un besoin urgent d'entretien.

*FNM* importe l'essentiel de son équipement des États-Unis. General Electric et General Motors fournissent les locomotives, et Westinghouse et GRS, l'équipement de signalisation. Cette société importe également 10 millions de dollars US de rail chaque année.

En 1993, *FNM* a décidé de privatiser dix de ses 18 ateliers généraux au moyen d'un programme de concessions. Sept ont déjà été attribuées à trois consortiums de sociétés privées qui assureront les services d'entretien et de réparation. Les trois conglomérats, composés chacun de sociétés mexicaines avec des partenaires étrangers, ont convenu d'investir environ 320 millions de \$ pesos pour améliorer les centres de réparation. Ces sociétés sont des clients éventuels pour une vaste gamme de services, y compris l'équipement, les outils et les pièces.

Au début de mars 1995, *FNM* a rejeté toutes les soumissions de sociétés privées pour obtenir des concessions destinées à gérer les trois installations restantes de réparation et d'entretien de locomotives et de matériel ferroviaire qui faisaient partie de son plan de privatisation. C'était la troisième fois au cours des douze derniers mois que *FNM* lançait des appels d'offres pour des installations et rejetait toutes les soumissions. Les dirigeants de *FNM* ont simplement dit que les soumissions ne respectaient pas en totalité les conditions fixées par la Loi sur l'acquisition des ouvrages publics. Ces trois installations sont situées dans les États de Jalisco, Yucatán et Sonora.

L'exploitation du service voyageurs a été progressivement réduite au cours des dernières années. Les annonces récentes laissent à penser que cette tendance sera renversée. Toutefois, des observateurs compétents prédisent que ce renversement ne sera que lent à se mettre en œuvre et qu'il ne faut pas prévoir d'achat de nouveaux wagons pour voyageurs intercités dans l'avenir immédiat.

La capacité mexicaine de fabrication de matériel roulant destiné au transport des marchandises est limitée aux types de wagons les plus simples. Il faudra à l'avenir des wagons de conception moderne que seuls les fabricants étrangers seront en mesure de fournir. Les sociétés privées ayant des contrats d'entretien de la flotte de wagons de marchandises devraient jouer un rôle dans les décisions d'achat. Ces entrepreneurs devront aussi s'occuper des achats de locomotives.

### ATELIERS DE FNM PRIVATISÉS

Atelier	Exploitant privé
San Luis Potosí	Morrison Knudsen Corporation
Acámbaro	Morrison Knudsen Corporation
Valle de México	GEC Alstrom Transporte
Monterrey	GEC Alstrom Transporte
Torreón	VMV Enterprise y La Sierrita
Chihuahua	VMV Enterprise y La Sierrita
Jalapa	GEC Alstrom Transporte

Source : United States Department of Commerce.

### THE ATCHISON, TOPEKA AND SANTA FE RAILWAY COMPANY

The Atchison, Topeka and Santa Fe Railway Company assure une correspondance transfrontalière à El Paso, au Texas. En 1992, il y est passé 40 000 wagons se rendant au Mexique et en provenant. Le trafic est composé à environ 70 pour 100 de wagons-trémies découverts et à 30 pour 100 de wagons couverts et de wagons plats. La compagnie de chemin de fer prévoit une augmentation annuelle de 15 pour 100 de son mouvement de marchandises entre les États-Unis et le Mexique.

### UNION PACIFIC RAILROAD

La Union Pacific Railroad exploite un terminal de marchandises intermodal à Laredo, au Texas. Elle est représentée au Mexique par *Union Pacific de México*.

Elle manutentionne environ 100 000 remorques par année. Les remorques arrivent à Laredo par la route et sont transférées sur des wagons de chemin de fer, y compris des wagons à deux étages, pour être acheminées ensuite vers divers emplacements au Mexique. La compagnie a également des correspondances transfrontalières à El Paso et à Brownsville, au Texas.

## SOUTHERN PACIFIC LINES

*Southern Pacific México* est le représentant mexicain de Southern Pacific Lines. Elle a des points de contrôle d'entrée entre les États-Unis et le Mexique à El Paso, Eagle Pass, Laredo, Brownsville, Nogales et Calexico. Les itinéraires les plus importants utilisent des systèmes de wagons à deux étages entre Chicago et Mexico avec une correspondance Los Angeles-Long Beach-Pantaco. Southern Pacific Lines collabore avec *Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société nationale de chemin de fer mexicaine, pour mettre au point des terminaux intermodaux et pour contribuer au programme de modernisation et de formation.

## LES CLIENTS DES SYSTÈMES FERROVIAIRES URBAINS

### LE MÉTRO DE MEXICO

Le *Sistema de Transporte Colectivo Metro (STC)*, Commission du transport public de Mexico, gère le *metro* de Mexico. Ses wagons transportent 4 500 000 voyageurs par jour.

Sa flotte comprend plus de 2 400 wagons sur roues pneumatiques. Les premiers éléments de la flotte ont été fournis par Alsthom de France, et Bombardier a fourni certains wagons. *Bombardier-Concarril* est maintenant le principal fournisseur de wagons de transport rapide au Mexique. La dernière commande de 135 wagons pour la «Line 8» est allée à *Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF)* d'Espagne. *Bombardier-Concarril* remet actuellement en état 234 wagons datant du début du métro, soit de 1967.

Le plan principal de Mexico prévoit l'expansion du réseau pour qu'il atteigne 315 kilomètres avec 15 lignes. On met actuellement la dernière main à ces plans en tenant compte d'une analyse détaillée des taux de fréquentation, analyse réalisée par l'*Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique.

La prochaine ligne importante à construire sera celle de *Tren Elevado Santa Mónica*, qui sera réalisée dans un contrat du type construction-exploitation-transfert (CET) distinct du système du *metro*. L'un des objectifs de ce premier recours à l'approche CET est de fournir un service de meilleure qualité aux personnes qui voyagent normalement par automobile. Les tarifs seront nettement plus élevés que ceux du *metro*. La nouvelle ligne dessert des quartiers à revenu relativement élevé et on estime qu'il s'agit d'un prototype. Certains observateurs pensent qu'il serait réaliste de construire jusqu'à 100 kilomètres de système ferroviaire privé dans la région de Mexico.



## PROCÉDURES D'ACHAT DU METRO DE MEXICO

À compter de 1995, le *metro* de Mexico a mis en œuvre un nouveau processus d'achat. Par le passé, l'organisation ne demandait de soumissions qu'à des fournisseurs exclusifs constitués en coentreprises formées d'une société mexicaine de construction et d'un partenaire étranger. Gec Alstom et Bombardier ont fait partie des fournisseurs étrangers les plus avantagés.

En janvier 1995, environ 40 appels d'offres ont été lancés pour répondre aux besoins en équipement d'une nouvelle ligne qui doit être ajoutée au système. On estime que cela favorise les sociétés américaines qui n'ont pas participé de façon importante à ce marché jusqu'à maintenant. Le *metro* devrait doubler sa taille pour atteindre environ 400 kilomètres de réseau en l'an 2010.

En plus des matériaux nécessaires à l'expansion, il faudra remettre en état chaque année environ sept pour cent de la flotte de 2 400 wagons.

## GRUPO MEXICANO DE DESARROLLO-RIOBOO-BOMBARDIER-CONCARRIL

*Grupo Mexicano de Desarrollo-Rioboo-Bombardier-Concarril*, est un consortium de trois sociétés mexicaines qui se sont associées à la société montréalaise Bombardier. En décembre 1993, le groupe s'est vu attribuer la concession pour construire et exploiter une nouvelle ligne de trains légers sur rails à Mexico, ligne à exploiter indépendamment du *metro*.

Cette ligne de 21 kilomètres qui passe sous terre et en surface aura 27 stations de Bellas Artes au nord à Santa Monica. La première proposition prévoyait l'utilisation de wagons vertébrés comparables à ceux fournis par *Bombardier-Concarril* à la ville de Monterrey. Le contrat final, signé en novembre 1994, a retenu la technologie appelée «advanced rapid transit» (ART) comparable à celle qui est utilisée sur le Sky-Train de Vancouver.

## LA COMMISSION POUR LES TRAVAUX DE TRANSPORT URBAIN

La *Comisión de Vialidad y Transporte Urbano (COVITUR)*, Commission pour les travaux de transport urbain, est l'organisme gouvernemental responsable de tous les travaux de construction du *metro* de Mexico et du système de trains légers sur rails. Cet organisme gère également le plan principal du *metro*.

*COVITUR* est divisée en deux grandes directions : la première, celle des travaux d'ingénierie civile, a essentiellement recours à des fournisseurs et à des produits mexicains. La seconde, des travaux d'électromécanique, dépend pour l'essentiel de la technologie française. Le gouvernement français fournit des prêts avantageux avec des périodes de remboursement pouvant atteindre cinquante ans. De plus, on estime que le système pneumatique, également utilisé à Montréal, est sécuritaire et respectueux de l'environnement.

## LA COMMISSION DE TRANSPORT ÉLECTRIQUE DE MEXICO

Les *Servicios de Transportes Eléctricos del Distrito Federal (STE)*, Commission de transport électrique de Mexico, est responsable de l'exploitation des trolleybus et du système de transport urbain par trains légers sur rails, exception faite des tronçons privatisés. Ce système comprend 30,3 kilomètres de rails et 17 trains légers sur rails desservant six itinéraires. La *STE* exploite également 350 trolleybus sur 13 itinéraires d'un parcours total de 361 kilomètres.

La *STE* a ses propres installations d'entretien et a parfois lancé des appels d'offres internationaux pour des services d'entretien ferroviaire.

## LA COMMISSION DE TRANSPORT URBAIN DE GUADALAJARA

La *Sistema de Tren Eléctrico Urbano (SITEUR)*, Commission de transport urbain de Guadalajara, est la société publique qui exploite le système de métro de Guadalajara. En juillet 1994, elle a inauguré une nouvelle ligne est-ouest qui ajoute 8,5 kilomètres à sa première ligne de trains légers sur rails de 15,5 kilomètres orientée nord-sud.

La «Line 1», sur laquelle il y a 19 stations, a été construite par Siemens Transportation Systems dans le cadre d'un projet clé en main et inaugurée en 1989. *Concarril* a fourni les 16 wagons légers sur rails et vertébrés qui ont été construits sous licence de Duewag. Cette ligne transporte 70 000 passagers par jour. Siemens a également construit la nouvelle «Line 2» qui est en réalité un métro de dix stations. Les 32 nouveaux wagons ont été fournis par *Bombardier-Concarril*.

Les projets d'expansion prévoient l'ajout de sept lignes de métro traversant toute la ville, couvrant 128 kilomètres, au début du siècle prochain. Il est probable que la prochaine phase sera celle de la «Line 3», un embranchement de 7,5 kilomètres avec huit stations desservant le nord de la station Avila Camacho sur la «Line 1». Une autre priorité est le prolongement vers l'ouest de la «Line 2» de deux stations jusqu'à Minería. La quatrième ligne sera située dans le sud-ouest de la ville.

## LA COMMISSION DE TRANSPORT PUBLIC DE MONTERREY

La *Sistema de Transporte Colectivo Metrorrey*, Commission de transport public de Monterrey, a deux lignes de métro. La première ligne de 18 kilomètres d'est en ouest a été complétée par les cinq premiers kilomètres d'une ligne nord-sud en 1994. Les wagons d'origine ont été achetés à parts à peu près égales de *Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (Concarril)*, *Bombardier-Concarril* et, plus récemment, de *Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF)*. L'équipement électrique a surtout été fourni par Mitsubishi.

La ville a des plans à long terme montrant un système de 77 kilomètres avec quatre grandes lignes. La prochaine priorité sera le prolongement de la «Line 2» d'environ sept kilomètres vers le nord. La «Line 3» se prolongera vers le nord le long de *Avenida Félix Gómez*.

## LES CLIENTS DU SECTEUR DES AUTOBUS ET DES AUTOCARS

Le seul grand système public de transport par autobus au Mexique est *Ruta 100*. Le reste du marché, y compris les services urbains et intercités est dominé par des sociétés privées ou des particuliers ayant des concessions. Les exploitants privés d'autobus et d'autocars achètent directement de fabricants locaux pour des raisons de prix. Les décisions d'achat sont prises à partir des devis de prix répondant aux caractéristiques du véhicule dont on a convenues.

## LE SYSTÈME D'AUTOBUS URBAINS DE MEXICO

*Ruta 100* est le système urbain d'autobus appartenant au *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, Ministère du District fédéral. Il offre 216 itinéraires dont 90 pour 100 assurent la liaison avec le *metro*. *Ruta 100* transporte trois millions de personnes par jour et dessert essentiellement les zones où habitent les personnes à faible revenu. En avril 1995, *Ruta 100* a été secoué par un scandale. Quand le nouveau gouvernement a pris le pouvoir en décembre 1994, il a procédé à une vérification financière. D'après le rapport présenté au maire élu Oscar Espinosa Villareal, le tarif versé par les passagers ne permettait de couvrir qu'un tiers des coûts d'exploitation du service assuré essentiellement par des employés syndiqués. Environ les trois quarts de la subvention allaient aux salaires et la moitié des salaires était versée en temps supplémentaire et en paye de vacances. Le 8 avril, *Ruta 100* a été mis officiellement en faillite et cinq dirigeants du syndicat *SITAU 100* ont été emprisonnés pour fraude. Le jour suivant, le secrétaire au Transport, Luis Miguel Moreno, était tué d'une balle.

Le *DDF* est maintenant confronté à la réorganisation de ce service largement inefficace. D'après les observateurs compétents, le gouvernement aimerait également réduire la puissance du syndicat. Si les tentatives précédentes dans ce sens ont échoué, de nombreux observateurs estiment que la mise en faillite permettra de repartir à zéro. Il semble fort probable qu'on songe à privatiser ce service.

Le gouvernement a annoncé que le système qui remplacera *Ruta 100* sera une combinaison de services gouvernementaux et privés. Les concessionnaires privés exploiteraient les itinéraires principaux et le gouvernement continuerait à assurer le service sur les itinéraires secondaires fortement subventionnés qui se rendent dans les quartiers les plus pauvres de la ville. Il y a déjà eu une proposition privée pour remplacer *Ruta 100* par un nouveau service auquel participerait, dans le cadre d'une coentreprise, *Mercedes-Benz de México*.

Pendant les quelques semaines qui ont suivi la crise, *Ruta 100* a été exploité gratuitement à environ 40 pour 100 de sa capacité. À la fin mai 1995, le système était utilisé pratiquement à pleine capacité. Sur les itinéraires en ville, soit pour environ 40 pour 100 des autobus, on fait appel à des travailleurs non syndiqués et six concessionnaires privés de l'État de Mexico assurent le service secondaire. *SITAU 100* s'est vu offrir un mécanisme de liquidation prévoyant le paiement de 28 000 \$ pesos à chaque conducteur, plus des offres d'emploi dans le système du métro. Jusqu'à maintenant, le syndicat a refusé.

## LES CONCESSIONS PRIVÉES D'AUTOBUS À MEXICO

En dehors du système *Ruta 100*, le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, Ministère du District fédéral, émet des concessions aux sociétés ou aux particuliers pour exploiter des itinéraires d'autobus privés. Il s'agit le plus souvent de véhicules exploités par leurs propriétaires mais certains groupes possèdent trois ou quatre autobus. Il y a 120 itinéraires d'autobus privés en ville. Au début des années 1990, le *DDF* a appliqué une politique visant à remplacer les microbus par des minibus en renouvelant seulement une licence sur deux. Au début de 1994, la flotte avait été réorganisée et il y a maintenant environ 15 000 minibus ayant une capacité de 18 à 24 passagers. Le gouvernement aimerait remplacer la totalité de la flotte par des autobus encore plus grands, pouvant accueillir 40 personnes assises ou plus.

## LES AUTOBUS SCOLAIRES ET D'ENTREPRISES

Environ 50 sociétés assurent un service d'autobus scolaires et d'entreprises dans la région de Mexico. Les écoles publiques n'utilisent pas ces autobus. Ces entreprises desservent essentiellement les élèves des écoles privées et le personnel du secteur industriel. Elles organisent également des excursions pendant les fins de semaine et les vacances.

## LA CONCURRENCE

Les fabricants mexicains font une concurrence sévère sur le marché de l'autobus et de l'autocar. Toutefois, pour le secteur du rail, exception faite de *Bombardier-Concarril*, la plupart des concurrents sont étrangers.

## LES FABRICANTS MEXICAINS D'AUTOBUS ET D'AUTOCARS

De façon traditionnelle, le secteur mexicain de l'autobus et de l'autocar était dominé par deux fabricants, *Mexicana de Autobuses (MASA)* et *Diesel Nacional (DINA)*. *TRAMOSA* a été un producteur marginal avec une production d'environ 250 unités par an et on signale qu'il cesse progressivement de fabriquer des autobus. En 1992, Mercedes-Benz est arrivée sur le marché mexicain de l'autobus et de l'autocar. Au début, les véhicules étaient importés mais on fait progressivement de plus en plus de montage au Mexique.

## **MEXICANA DE AUTOBUSES**

*Mexicana de Autobuses (MASA)* fabrique des autobus et des autocars à châssis et carrosseries intégrés et séparés. Sa capacité de production est d'environ 3 000 unités par an.

Deux actionnaires de *MASA* fournissent les pièces dans le cas des châssis séparés. Oshkosh, des États-Unis, fournit les châssis et Nielson, du Brésil, fabrique des carrosseries. La fabrication de celles-ci est transférée progressivement au Mexique dans le cadre d'un accord de transfert de technologie.

La capacité de production de *MASA* pour les autocars est de huit unités par jour. Les moteurs diesels sont entre autres fournis par Cummins, Detroit Diesel et Chrysler. Ces autocars sont disponibles avec divers niveaux de technologie. Les modèles haut de gamme se comparent aux autocars interurbains canadiens.

Les autobus de *MASA* comprennent des modèles de 9, 11 et 12 mètres ainsi qu'un modèle de 16 mètres articulé. La Société s'apprête à livrer 170 modèles articulés à *Ruta 100* de Mexico et 50 de plus à Sao Paulo, au Brésil. Un prototype de trolleybus de 12 mètres est en cours de conception avec le projet de le vendre au *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, Ministère du District fédéral.

*MASA* a récemment annoncé la création d'une coentreprise avec le fabricant américain d'autocars Flexible. La relation que la société entretenait avec Motor Coach Industries International (MCII) prend fin à la suite de l'achat récent de MCII par *Diesel Nacional (DINA)*.

## **DIESEL NACIONAL**

*Diesel Nacional (DINA)* est une ancienne *paraestatal* ou société d'État achetée par des investisseurs mexicains en 1989. Navistar International a une participation de 7,5 pour 100 au capital de la division des camions de *DINA* et a été responsable d'une importante amélioration technologique des produits de *DINA*.

*DINA* prétend détenir 37 pour 100 du marché des autobus et des autocars mexicains mais ses ventes ont baissé à 40 à 60 véhicules par mois en 1994 alors qu'elles étaient de 150 en 1993. On a imputé ce marasme à une réorganisation de son principal client, Mexico Intercity Bus Line.

*DINA* a acquis 51 pour 100 de Motor Coach Industries International (MCII) de Phoenix et on s'attend à une fusion complète par la suite. MCII est le plus important fabricant d'autocars aux États-Unis et au Canada.

Les autobus de transport urbain de *DINA* sont essentiellement des véhicules de type autobus scolaire à châssis séparé. Les carrosseries sont fabriquées par d'autres sociétés dont *Capre*, *CASA* et *Alfa*. Les autocars de *DINA* ont par contre des châssis et des carrosseries intégrés utilisant les conceptions de Marco Polo du Brésil.

## MERCEDES-BENZ DE MÉXICO

*Mercedes-Benz de México* fabrique des autobus et des autocars. La société a construit deux nouvelles usines, une près de Toluca et l'autre à Monterrey. Ces usines devraient être pleinement opérationnelles en 1995. En 1993, *Mercedes-Benz de México* a vendu environ 1 000 autobus et autocars importés au Mexique.

## LES FABRICANTS DE CARROSSERIES

Les principaux fabricants d'autobus et d'autocars achètent des carrosseries et d'autres pièces auprès d'une vaste gamme de sociétés mexicaines dont :

- *Grupo Industrial Casa*, un important fournisseur de carrosseries d'autobus et d'autocars pour les véhicules de type conventionnel à châssis séparé. Il a une capacité de production de 3 500 carrosseries par an et sa production est nettement moindre.
- *Carrocerías Capre*, un important fabricant de carrosseries d'autobus et d'autocars, a une capacité de production de 3 500 carrosseries par an.
- *Carrocerías Toluca* est l'une des plus anciennes sociétés du secteur. Elle construit 2 500 unités par an.
- *Minibuses Alfa* fabrique essentiellement des carrosseries de minibus de 15 à 20 passagers montées sur des plateformes Chrysler, GMC et Ford. Elle fabrique également des carrosseries plus importantes. Sa capacité de production est de 4 500 carrosseries par an.
- *Eurocar México* fabrique des carrosseries de type suburbain de 30 à 40 passagers. Sa capacité est de 2 200 carrosseries par an.

Deux fabricants américains de carrosseries, Thomas Built Buses et Bluebird, ont récemment décidé d'implanter des usines à Monterrey. Les deux entreprises fabriquent des carrosseries d'autobus scolaires traditionnels à monter sur des châssis modifiés de camions ainsi qu'une vaste gamme d'autobus de transport urbain à châssis séparé. Ces usines devraient entrer en service en 1995.

D'après de nouveaux rapports, l'usine Blue Bird Mexico, près de Monterrey, aura une capacité de production de 3 000 unités par an. Cet investissement de 10 millions de dollars US permettra de fabriquer des autocars qui seront vendus au Mexique et en Amérique latine.

## LES FABRICANTS MEXICAINS DE PRODUITS FERROVIAIRES

Il n'y a pas de fabricant mexicain de locomotives mais deux sociétés assurent l'essentiel des besoins en wagons pour le transport urbain et intercités des passagers. Il y a *Bombardier-Concarril*, qui appartient à des intérêts canadiens, et *Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF)*, qui appartient à des intérêts espagnols.

### **BOMBARDIER-CONCARRIL**

Jusqu'en 1992, la *Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (Concarril)* était une *paraestatal*, une société d'État. Elle a été achetée en 1992 par la société Bombardier installée à Montréal, l'une des plus importantes sociétés de transport du monde.

Bombardier a complètement rénové l'usine et a réussi à ramener le niveau de production à ce qu'il était cinq ans auparavant avec moins de 20 pour 100 de la main-d'œuvre. La nouvelle société a perdu les deux premières soumissions qu'elle a faites pour fournir les wagons de métro de Mexico aux mains de *Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF)* d'Espagne. Elle a par la suite obtenu des contrats pour fournir 23 wagons de trains légers sur rails à Monterrey et 32 à Guadalajara, et pour remettre en état 234 wagons de métro de Mexico. *Bombardier-Concarril* fait également partie du consortium qui construira le nouveau système de train aérien de Mexico.

L'entreprise espère également participer à des projets visant à reconstruire les wagons de transport intercités de *Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société nationale de chemin de fer mexicaine. Elle importe actuellement de l'acier laminé, de l'acier inoxydable, des systèmes de freins, des roues et d'autres pièces des États-Unis.

### **CONSTRUCCIONES Y AUXILIAR DE FERROCARRILES (CAF)**

*Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF)* est une société appartenant à des intérêts espagnols qui s'est implantée récemment au Mexique pour fabriquer des wagons de *metro* pour Mexico. La société mère a emporté les appels d'offres pour 135 wagons du *metro* de Mexico en 1992 et pour 22 wagons de trains légers vertébrés sur rails destinés au système de *metro* de Monterrey.

## LES CONCURRENTS ÉTRANGERS

### **LE SECTEUR DES AUTOBUS ET DES AUTOCARS**

Les États-Unis dominent le marché des pièces d'autobus et d'autocars comme les moteurs, les transmissions et les essieux. La valeur de ces pièces peut représenter jusqu'à la moitié du prix d'un autobus ou d'un autocar mais il n'est pas possible de les cerner avec précision dans les statistiques commerciales.

Au cours des trois années précédentes, jusqu'à un quart des ventes d'autocars ont été constituées de véhicules importés par *Mercedes-Benz de México*, *Diesel Nacional (DINA)* et *Mexicana de Autobuses (MASA)*, dans le cadre de programmes de transfert de technologie. Le principal fournisseur a été le Brésil.

## LE TRANSPORT FERROVIAIRE URBAIN

Avec l'achat par Bombardier de *Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (Concarril)*, les possibilités d'exportations de wagons de chemin de fer pour le transport urbain au Mexique par d'autres entreprises ont diminué et sont essentiellement limitées à des produits et à des sous-assemblages spécialisés.

L'essentiel de l'équipement de contrôle et de propulsion des trains légers sur rails est importé des États-Unis, du Japon ou d'Allemagne. Ces pièces représentent jusqu'à 40 pour 100 de la valeur d'un wagon.

La technologie utilisée dans le *metro* de Mexico venait au départ de France et ce pays continue à fournir environ 70 pour 100 de tout l'équipement importé. Les États-Unis fournissent l'équipement de mesure, les pièces de rechange électroniques et les outils, ce qui représente au total environ 25 pour 100 des importations. Les cinq pour cent restants sont composés d'équipement de traction pneumatique, venant essentiellement du Japon, ainsi que de pièces de bois et d'équipement électronique en provenance du Canada et de diverses pièces ferroviaires venant d'Allemagne. Dans l'ensemble, les pièces importées représentent environ 60 pour 100 des achats.

## LE TRANSPORT FERROVIAIRE INTERCITÉS

Avec la réduction de la flotte de wagons de transport de marchandises au cours des dernières années, on a assisté à peu d'achats de nouveaux wagons de marchandises. *Bombardier-Concarril* est le leader sur le marché, avec un peu de concurrence de certains fournisseurs américains.

Le service pour voyageurs a également été réduit sensiblement au cours des cinq dernières années. Les achats les plus récents de nouveaux wagons pour voyageurs en 1989 ont été faits auprès de *Concarril*. Auparavant, en 1978, la Urban Transportation Development Corporation (UTDC) de l'Ontario avait obtenu une commande de 200 wagons.

Les locomotives sont importées des États-Unis et du Canada. Il continuera à en être de même étant donné qu'il n'y a pas de fabricants mexicains de locomotives.



## SOCIÉTÉS AMÉRICAINES PRÉSENTES SUR LE MARCHÉ MEXICAIN DES PRODUITS FERROVIAIRES

Société	Produit
A.B.C. Rail Corporation	Roues d'acier
Chrome Crankshaft Co.	Vilebrequins, neufs et remis à neuf
Anbel Corp.	Wagons, neufs et remis à neuf
Advance Car Mover Co. Inc.	Outils et équipement
Templeton, Kenly and Co.	Outils et équipement
Fluid Mechanics Inc.	Injecteurs et accessoires
Helm Financial	Pièces détachées pour les moteurs des tracteurs
Kershaw Manufacturing Co. Inc.	Fabrication et entretien de machinerie
L.B. Foster Co.	Accessoires pour rail, voie et équipement
Microphor Inc.	Systèmes de toilettes et d'égout
Midland Manufacturing Corp.	Valves et flotteurs pour wagons-citernes
Miner Enterprises Inc.	Amortisseurs de choc et de traction, freins à main et ensembles de portes pour conteneurs
Owatonna Tool International Co.	Presses et outils pour les roulements à rouleaux
Penn Machine Co.	Roues pour les trains et le métro
Power Parts Co.	Pièces détachées pour locomotives
Precision National Corp.	Remise à neuf et location de locomotives
Railcar Specialties Inc.	Tous wagons spécialisés
Railquip Inc.	Systèmes portables de lavage des wagons et de récupération d'eau
Schaefer Equipment Co.	Articles de forge pour les systèmes de freins
Sloan Valve Co.	Régleurs de semelles et valves pour les freins à air
Standard Car Truck Co.	Boggies pour les wagons de chemin de fer, stabilisateurs et compteurs kilométriques
Stone Safety Corp.	Équipement de climatisation et de production d'électricité
VMV-Paducahbilt	Locomotives reconditionnées
Henry Miller Spring and Manufacturing Co.	Ressorts
Luminator	Signaux électroniques
Burlington Northern	Services de réparation et d'entretien de wagons et de transport

Source : United States Department of Commerce.

## LES DÉBOUCHÉS POUR LES SOCIÉTÉS CANADIENNES

Comme dans de nombreux autres secteurs, ce sont des créneaux précis, en particulier dans les domaines du conseil et des autres services, qui offrent les meilleurs débouchés pour les sociétés canadiennes.

### LE SECTEUR DES AUTOBUS ET DES AUTOCARS

Si on s'attend à voir les revenus du secteur augmenter progressivement, c'est qu'on fait l'hypothèse que les tarifs iront à la hausse, permettant aux exploitants d'acheter des autobus et des autocars de meilleure qualité. Le secteur national se prépare, grâce à des alliances avec des sociétés étrangères, à répondre à cette augmentation prévue de la demande.

Les fabricants canadiens d'autobus et d'autocars auront de la difficulté à vendre des véhicules complets au Mexique à cause de la concurrence par les prix des fabricants locaux. Les concurrents américains, brésiliens et européens se sont également bien implantés sur le marché des grosses pièces. Les débouchés accessibles aux sociétés canadiennes apparaîtront surtout par l'entremise de coentreprises ou d'accords de licence de technologie. Il est également possible d'envisager de fournir des produits spécialisés ou des compétences particulières.

### VENTES PRÉVUES D'AUTOBUS ET D'AUTOCARS AU MEXIQUE, 1993-1999

Année	Urbain	Intercités
1993	6 255	4 318
1994	8 055	2 446
1995	8 941	2 544
1996	10 014	2 671
1997	11 216	2 805
1998	12 674	2 973
1999	14 195	3 151

## LES AUTOBUS

La demande d'autobus à châssis séparé dépassera la capacité actuelle des fabricants locaux après 1995. Il est probable que ce type de véhicule représentera la vaste majorité des unités vendues. La demande d'autobus à châssis et carrosserie intégrés est limitée à Mexico et éventuellement à Puebla et Guadalajara. La demande annuelle prévue d'environ 1 000 unités pour ces villes sera satisfaite sans problème par l'industrie locale.

En ce qui concerne les autobus à châssis séparé, le type traditionnel des autobus scolaires continuera à être en forte demande à cause du besoin de véhicules à faible coût et faciles à entretenir. On décèle toutefois une tendance vers l'acquisition de véhicules de meilleure qualité pour les services à tarif plus élevé. Il est probable que cette demande augmentera à l'avenir quand les sociétés mexicaines de transport tenteront de faire concurrence aux automobiles sur les grands axes. Cette tendance suscitera également une demande modérée d'autobus de taille moyenne intégrés à faible prix.

Même si les fabricants mexicains d'autobus disposent de la capacité et de la technologie de base pour répondre à la demande actuelle, il y a des secteurs dans lesquels ils auront besoin d'aide :

- les systèmes d'alimentation en carburant de remplacement, surtout au gaz naturel condensé;
- les produits en fibre de verre et en matériaux composites et leurs méthodes de production;
- les systèmes d'information électroniques à bord;
- l'analyse de la résistance de structure du véhicule;
- les sièges;
- les caractéristiques de sécurité, ce qui comprend les freins, les mécanismes de contrôle des portes et de verrouillage;
- l'équipement d'information électronique (signalisation de la destination, équipement de communication) pour les véhicules de transport et la gestion des opérations;
- l'équipement et les systèmes d'encaissement des prix des billets; et
- les services de conseils en transport, y compris la formation du personnel et des chauffeurs.

Il est aussi probable que la réorganisation de *Ruta 100* fera apparaître d'importants débouchés pour les sociétés canadiennes. Il y aura des possibilités précises dans les domaines de la planification, des systèmes et de l'équipement de transport. Le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, Ministère du District fédéral, accueille favorablement les planificateurs étrangers en transport mais estime que dans le contexte politique de *Ruta 100*, un partenariat avec une société mexicaine bien implantée serait indispensable. Les entreprises qui participent à la planification du nouveau système trouveront des débouchés à long terme. Une fois les concessions attribuées, les entrepreneurs privés auront besoin d'aide pour planifier des itinéraires et des horaires efficaces. Ils auront besoin de logiciels et de systèmes d'exploitation pour la gestion du transport que les sociétés canadiennes peuvent fournir. Ils auront également besoin de véhicules pour remplacer l'équipement périmé qui constitue une grande part de la flotte.

## LES AUTOCARS

La capacité de production de l'industrie mexicaine suffit à répondre à la demande d'autocars. Les fabricants mexicains disposent de la conception et des compétences en fabrication nécessaires et, dans la plupart des cas, des technologies pour répondre aux attentes de leurs clients. Leurs produits ont été améliorés grâce à des alliances stratégiques et technologiques avec des sociétés étrangères, surtout brésiliennes.

Il y a cependant un certain nombre de créneaux dans lesquels les sociétés canadiennes bénéficient d'un avantage concurrentiel. Ce sont :

- les véhicules de luxe et de haute qualité pour les services améliorés à tarif plus élevé. Ces véhicules doivent répondre à des exigences relativement comparables à celles qui sont en vigueur au Canada; et
- la remise en état des véhicules usagés bas de gamme comme solution de remplacement aux nouveaux véhicules.

## LE SECTEUR FERROVIAIRE

Les fabricants mexicains, *Bombardier-Concarril* et *Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF)* ont la capacité et les compétences techniques pour répondre à la plupart des besoins à venir du marché du transport ferroviaire urbain mexicain. La croissance de la demande devrait être limitée.

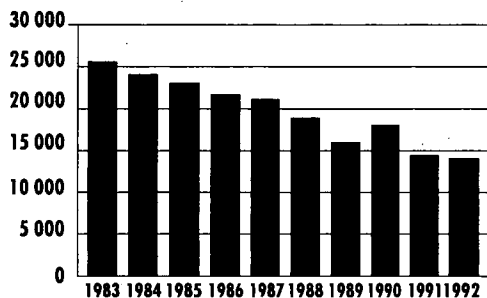
## LE TRANSPORT FERROVIAIRE URBAIN

On prévoit prolonger les systèmes de métro de Guadalajara et de Monterrey. Il est également possible qu'on construise de nouveaux systèmes de trains légers sur rails à Tijuana et dans une ou deux autres villes. D'autres additions seront faites au réseau de Mexico dont deux sont actuellement en cours. On ne prévoit pas de prolongement important de *metro* au cours des années à venir. Il y aura toutefois un programme continu de remise en état de la flotte actuelle. Les additions qui se feront par la suite au réseau passeront probablement par l'adjudication de concessions de type construction-exploitation-transfert (CET). Ce type d'entente permet de fixer les tarifs à des niveaux nettement plus élevés que pour le *metro*, permettant aux systèmes de trains légers sur rails de faire concurrence aux automobiles sur les grands axes de communication.

## LES LIAISONS FERROVIAIRES INTERURBAINES

À compter de 1993, le gouvernement du Mexique a mis en œuvre des politiques conçues pour relancer *Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société nationale de chemin de fer mexicaine. Cette société a également privatisé plusieurs de ses installations d'entretien. C'est ce qui explique que le transport ferroviaire reprend lentement une partie du trafic qu'il avait perdu. Ce sont essentiellement les secteurs de l'agriculture, des mines, de la pétrochimie, du papier et de la transformation qui y reviennent.

## VOYAGEURS TRANSPORTÉS PAR TRAIN DE 1982 À 1992



Source : United States Department of Commerce.

À lui seul, le transport de marchandises confiées par le secteur de l'automobile devrait augmenter de 13 pour 100 pendant cette période. En mars 1995, les «trois grands» Américains de l'automobile ont conclu une entente avec *FNM* pour construire des plateformes spéciales facilitant le transport des automobiles dans des gares situées près des usines d'assemblage mexicaines.

L'équipement de transport des voyageurs de *FNM* est largement périmé. La société de chemin de fer a consacré la plupart de ses faibles ressources au transport des marchandises, laissant le service voyageurs au secteur privé. Aussi, le trafic voyageurs a baissé de 40 pour 100 au cours des dix ans qui ont précédé 1992.

Malgré les projets du gouvernement, les spécialistes du domaine estiment que la reprise du système ferroviaire sera lente car les transporteurs routiers, y compris les sociétés de camionnage et les concessionnaires d'autobus, bénéficient d'avantages économiques.

Malgré cela, on aura besoin de nouveaux wagons de marchandises. On estime que la demande sera d'environ 4 000 unités au cours des six années à venir. L'évolution du marché des marchandises obligera à l'achat de nouveaux wagons de marchandises comme les wagons-citernes, ceux qui sont destinés au transport d'automobiles, les wagons multimodaux et les wagons plats destinés au transport des conteneurs. Maintenant que l'entretien ferroviaire a été privatisé, il est probable que ce sont les consortiums qui ont obtenu les contrats d'entretien qui s'occuperont de certaines acquisitions de wagons.

Dans le cas des véhicules pour voyageurs, les dirigeants de *FNM* laissent entendre que la demande sera faible dans l'avenir prévisible. La plupart de ces véhicules se retrouvent dans les régions les plus pauvres du pays où le réseau ferroviaire est en mauvais état et où les trains ne peuvent rouler que lentement. La principale exception sera celle des services voyageurs spécialisés comparables à ceux qu'on retrouve dans les Rocheuses dans l'ouest du Canada. Le tourisme est l'un des plus importants secteurs d'activités du Mexique et il se peut qu'on voie des débouchés apparaître pour des services exploités par le secteur privé.

## LA PRIVATISATION DE LA SOCIÉTÉ NATIONALE DE CHEMIN DE FER MEXICAINE

Le 26 janvier 1995, le Sénat mexicain a approuvé une modification à l'article 28 de la Constitution qui effaçait *Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société nationale de chemin de fer mexicaine, de la liste des entreprises «stratégiques» protégées par la Constitution. Cela fait apparaître de nouvelles possibilités, non seulement pour l'exploitation et l'entretien de l'équipement ferroviaire, mais aussi dans les domaines des communications et de la gestion.

Quand il a soumis la proposition à la législature, le président Ernesto Zedillo a insisté sur le fait que les investisseurs privés pourraient apporter de nouveaux capitaux et contribuer à accroître l'efficacité des deux entreprises pour «mieux répondre aux besoins de la société». D'après le *Journal of Commerce*, l'administration Zedillo cherchait à attirer environ 14 milliards de dollars US d'investissement privé pour *FNM* en 1995.

Il est probable que la simple vente de *FNM* à des intérêts étrangers soulève une forte opposition et un certain nombre de sociétés mexicaines ont manifesté l'intérêt de reprendre la société de chemin de fer. Comme dans le cas des autres grands projets d'infrastructure mexicains, le scénario le plus probable est celui d'un consortium composé de sociétés nationales et étrangères si la privatisation va de l'avant.

## LES POSSIBILITÉS DE PARTENARIAT

On a constaté une tendance aux contrats de type construction-exploitation-transfert (CET) pour les projets d'infrastructure au Mexique récemment. Les systèmes de transport urbain ont fait appel depuis peu à ce type d'entente. Le nouveau système de transport rapide de Tijuana et le *Tren Elevado* de Mexico en sont des exemples.

On peut également citer dans cette catégorie la nouvelle voie ferrée intercités électrifiée, complètement distincte de celle de *Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société nationale de chemin de fer mexicaine, assurant la liaison entre les villes de León, Guanajuato et Celaya au nord de Mexico. Ce système s'appelle *Tren Regional Interurbano Guanajuato (TRIG)*, système de transport régional de Guanajuato. Un consortium du nom de *Tren Nacional Urbano Guomaya*, auquel participe la société Bombardier de Montréal, s'appête à signer un accord de type CET avec le gouvernement mexicain. Ce projet coûtera 800 millions de dollars CAN et nécessitera de 65 à 70 wagons comparables à ceux qui furent construits par Bombardier pour la ligne de Deux Montagnes à Montréal. Les wagons seront construits au Canada.

## LES POSSIBILITÉS DE L'EXPERTISE

Le gouvernement du Mexique a lancé un projet appelé *Programa de las 100 Ciudades*, Programme des 100 villes moyennes, en 1993 avec l'aide de la Banque mondiale. Ce programme quinquennal est destiné à améliorer la qualité de vie dans les agglomérations de taille moyenne du Mexique. Au cours des vingt-cinq prochaines années, c'est dans ces villes qu'on tentera d'attirer la croissance de la population urbaine mexicaine. Actuellement, pratiquement aucune d'entre elles n'est prête à accueillir une telle croissance.

Le programme met l'accent sur le développement d'infrastructures dans cinq domaines dont le transport urbain. La Banque mondiale et le gouvernement fédéral mexicain ont chacun affecté 200 millions de dollars US au projet pour les cinq années à venir. Jusqu'à maintenant, 22 des plus grandes villes visées ont terminé les phases de planification et en sont à rechercher des solutions de mise en œuvre.

La plupart des 78 villes restantes constituent des possibilités pour les spécialistes canadiens en transport et en planification urbaine. Au-delà de la phase d'étude, toutes ces villes disposeront de budgets considérables pour investir dans de nouveaux systèmes de transport. Un achat classique sera financé à 15 pour 100 par la municipalité et à 35 pour 100 par les gouvernements de l'État et du fédéral. Le reste de l'apport financier viendra de la Banque mondiale. La participation à ces projets nécessitera presque certainement d'avoir un partenaire local.

## LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Il n'y a pas d'obstacle réglementaire à l'arrivée des spécialistes canadiens des autobus et des autocars et du rail au Mexique.

L'ensemble de la gestion du réseau de transport du Mexique relève de la responsabilité du *Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)*, Secrétariat aux communications et aux transports. Deux directions du Secrétariat jouent un rôle particulièrement important dans la réglementation du transport. Il s'agit du sous-secrétariat à l'infrastructure et du sous-secrétariat au transport.

Les autres organismes réglementaires importants sont :

- *Transporte Aéreo Federal*, l'organisme fédéral du transport aérien.
- *Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société nationale de chemin de fer mexicaine, responsables de tout ce qui concerne les trains et le système ferroviaire. Ils intègrent maintenant la Direction générale des chemins de fer du *SCT*.
- *Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos (CAPFISC)*, Commission fédérale des routes et des ponts, l'organisme gouvernemental responsable de l'exploitation et de l'entretien des routes à péage.
- *Instituto Mexicano del Transporte*, Institut mexicain du transport, à qui il incombe de faire essentiellement la recherche et le développement.

## LES POLITIQUES GOUVERNEMENTALES

### LE CONTENU NATIONAL

Le Mexique impose un contenu national de 36 pour 100 pour les véhicules vendus au Mexique. Cela s'applique à l'ensemble d'une flotte et non pas aux véhicules individuels, ce qui fait qu'il est possible d'importer des véhicules complets. Avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), cette exigence sera éliminée progressivement sur quelques années. Une période de transition de un à deux ans peut être négociée pour les entreprises construisant de nouvelles usines au Mexique.

### LE FINANCEMENT

À l'exception du District fédéral, il n'y a pas de financement fédéral pour l'exploitation du système public de transport par autocars et par autobus. Il est peu probable que cela change. Toutefois, les gouvernements des États et les administrations municipales peuvent offrir du financement. Le gouvernement fédéral versera la moitié du capital des nouvelles lignes de trains légers sur rails. La tendance est toutefois de privatiser le financement en appliquant des mécanismes de type construction-exploitation-transfert (CET).

## LES MARCHÉS PUBLICS

Comme tous les organismes responsables du système de transport ferroviaire urbain et intercités sont des organismes gouvernementaux, ils sont tenus de suivre la législation mexicaine sur le processus d'appel d'offres. Pour l'essentiel, ces appels d'offres sont lancés à l'échelle internationale. On peut se procurer un guide distinct décrivant le processus d'appel d'offres des secrétariats du gouvernement et des *paraestatales*, sociétés d'État.

## LES NORMES APPLIQUÉES AUX PRODUITS

Le Mexique a un système de normes officielles appelées *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*. Dans le cas des véhicules motorisés, ces normes sont comparables aux Normes de sécurité des véhicules automobiles du Canada (NSVAC). Celles qui s'appliquent dans ce secteur sont les suivantes :

- NOM-EM-012-SCT-1-1994
- NOM-014-SCT-2-1993

Les normes sur la sécurité des véhicules et des chauffeurs vont probablement être renforcées au cours des deux à trois ans à venir. Elles devraient mettre davantage l'accent sur la sécurité des nouveaux véhicules ainsi que sur les normes d'entretien des véhicules et sur la formation des conducteurs.

Les normes mexicaines en matière de transport ferroviaire sont comparables à celles de la American Association of Railroads (AAR) et sont donc identiques à celles qui sont appliquées au Canada et aux États-Unis.



## LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Il est essentiel que les sociétés canadiennes qui veulent pénétrer le secteur mexicain du transport par autobus et par autocars et du transport ferroviaire disposent d'une présence locale.

Les coentreprises technologiques offrent des débouchés particulièrement intéressants. Les produits d'autobus, d'autocars et ferroviaires sont normalement achetés directement chez les fournisseurs par les utilisateurs. La méthode de commercialisation la plus courante est celle des visites personnelles aux acheteurs éventuels. Comme ceux-ci sont relativement peu nombreux, cela ne constitue pas un problème. Toutefois, comme il y a des barrières linguistiques et culturelles, la plupart des exportateurs canadiens sont représentés au Mexique par un agent local.

Cet agent peut faciliter la présentation et accompagner le représentant du fournisseur à des réunions avec les clients. Comme les produits de ces domaines peuvent être relativement complexes, ces transactions imposent l'étude de nombreuses spécifications techniques que l'agent doit parfaitement comprendre. Cet agent doit donc bénéficier de l'appui d'un personnel technique compétent.

Les systèmes de transport les plus importants ont leurs propres services d'achat. Les Mexicains aiment faire des affaires avec les gens qu'ils connaissent et il faut en général établir des relations personnelles avant de conclure une vente. À ce titre, le processus mexicain d'achat n'est pas aussi formel qu'au Canada.

## S'IMPLANTER AU MEXIQUE

La première étape pour la plupart des entreprises canadiennes est d'établir des contacts avec un agent local ou des partenaires éventuels à une coentreprise. Une bonne façon d'y parvenir est de participer à des foires commerciales. Le fait d'être intégré à une mission commerciale à thème de sociétés canadiennes peut aider à entrer en contact avec des clients éventuels et à acquérir une meilleure compréhension du marché mexicain. Les consortiums de sociétés canadiennes peuvent permettre de répartir les coûts de développement et d'offrir une gamme plus vaste de compétences.

On peut inviter des utilisateurs mexicains au Canada pour leur montrer les produits canadiens et nos compétences dans ces domaines. Une telle visite peut comprendre l'inspection d'un important système de transport public canadien. Une autre bonne façon de présenter de nouvelles technologies est d'organiser des séminaires techniques au Mexique.

On peut également envisager la distribution de produits canadiens au Mexique par l'intermédiaire d'alliances avec des fabricants ou des fournisseurs mexicains. Cette solution convient particulièrement bien quand les sociétés mexicaines et canadiennes fabriquent des produits complémentaires. Les sociétés mexicaines

recherchent toujours de nouvelles technologies pour rester concurrentielles. En échange, elles peuvent offrir leurs contacts au sein de l'industrie et une bonne connaissance du marché. Dans le contexte économique actuel, les sociétés mexicaines attendent toutefois essentiellement de leurs partenaires qu'ils amènent des capitaux et de la technologie.

## LE SOUTIEN APRÈS-VENTE

Le soutien après-vente est essentiel quand il s'agit de technologie et les produits de transport par autobus et par autocars et de transport ferroviaire ne font pas exception à la règle. Les Mexicains attendent le même type de soutien que les clients canadiens. En règle générale, cela impose d'ouvrir un bureau local, que ce soit par l'intermédiaire d'un agent ou en nommant un Canadien pour gérer le service mexicain. Dans tous les cas, il faut faire la preuve de son engagement à long terme sur ce marché.

## LES FOIRES COMMERCIALES

La participation aux foires commerciales est une bonne façon pour les sociétés canadiennes de présenter de nouveaux produits et d'établir des contacts avec des agents ou des clients éventuels.

- *L'Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones, A.C. (ANPACT)* a son assemblée générale annuelle et une foire commerciale à Mexico, le plus souvent en mai ou en juin.
- *L'Asociación Latinoamericana de Metros y Subterráneos (ALAMYS)* a son assemblée générale annuelle à tour de rôle dans divers pays d'Amérique latine. En 1995, elle a eu lieu à Mexico.
- *L'Asociación Mexicana de Ingeniería de Transporte, A.C.* organise son assemblée générale annuelle et une foire commerciale tous les deux ans.

Plusieurs systèmes de transport mexicains, dont ceux de Mexico, de Monterrey et de Guadalajara, sont membres de l'*Union International des Transport Publicos (UITP)* et de l'*American Public Transit Association (APTA)*. Ces organismes tiennent des assemblées générales annuelles et des foires commerciales.

*Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société nationale de chemin de fer mexicaine, est membre de l'*American Association of Railways*, l'*American Railway Engineering Association*, l'*Asociación Congreso Panamericano Ferrocarriles (ACPF)* et de l'*Asociación Latinoamericana de Ferrocarriles*. Ces associations tiennent leurs assemblées générales annuelles en Amérique du Sud.

## OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

### MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

#### MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL (MAÉCI)

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

##### InfoCentre

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

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :

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

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

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

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

Édifice Lester B. Pearson

125, prom. Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5547

Télécopieur : (613) 996-6142

#### CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

Les Centres de commerce international sont répartis dans tout le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Les centres relèvent du MAÉCI et comptent un délégué commercial au sein de leur personnel. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes à exporter, à mener à bien leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtient l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.

##### Terre-Neuve

Centre de commerce international  
Place Atlantic

215, rue Water, bureau 504

C.P. 8950

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

Téléphone : (709) 772-5511

Télécopieur : (709) 772-2373

##### Île-du-Prince-Édouard

Centre de commerce international  
Mail Confederation Court

134, rue Kent, bureau 400

C.P. 1115

Charlottetown

(Île-du-Prince-Édouard) C1A 7M8

Téléphone : (902) 566-7400

Télécopieur : (902) 566-7450

##### Nouvelle-Écosse

Centre de commerce international  
1801, rue Hollis

C.P. 940, succursale postale «M»

Halifax (Nouvelle-Écosse)

B3J 2V9

Téléphone : (902) 426-7540

Télécopieur : (902) 426-2624

**Nouveau-Brunswick** Centre de commerce international  
1045, rue Main, unité 103  
Moncton (Nouveau-Brunswick)  
E1C 1H1  
Téléphone : (506) 851-6452  
Télécopieur : (506) 851-6429

**Québec** Centre de commerce international  
5, Place Ville-Marie, 7<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ontario) M5J 1A4  
Téléphone : (416) 973-5053  
Télécopieur : (416) 973-8161

**Manitoba** Centre de commerce international  
330, av. Portage, 8<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> Avenue sud, bureau 401  
Saskatoon (Saskatchewan)  
S7K 5X2  
Téléphone : (306) 975-5315  
Télécopieur : (306) 975-5334

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

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

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

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

Exportations WIN est un système informatisé conçu par le MAÉCI pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils y constatent aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit aux agents du gouvernement fédéral des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 23 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-5701, ou télécopiez au 1 800 667-3802 ou (613) 944-1078.

## PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PDME)

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

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

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

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

## FINANCEMENT INTERNATIONAL

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

### Direction des finances internationales

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

## PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES (PAT)

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

## PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DE L'INVESTISSEMENT

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

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

### Direction générale de l'investissement et de technologie Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Édifice Lester B. Pearson  
125, prom. Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Téléphone : (613) 995-4128  
Télécopieur : (613) 995-9604

## MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE (MI)

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

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

Les bureaux régionaux travaillent directement avec les sociétés canadiennes afin de promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique. Ils aident leurs clients à tirer parti des possibilités sur un marché international concurrentiel en leur fournissant des services dans le domaine

des renseignements d'affaires, du développement technologique et industriel ainsi que du développement commercial et des marchés. Le MI assure également la promotion et la gestion de tout un ensemble de programmes et de services.

Les bureaux régionaux du MI offrent les avantages particuliers suivants :

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

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

**Direction des technologies de transformation de pointe**  
Ministère de l'Industrie  
235, rue Queen  
10<sup>e</sup> étage, Tour Est  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 954-3249  
Télécopieur : (613) 941-2463

**Centre de services aux entreprises**  
Ministère de l'Industrie  
235, rue Queen, 1<sup>er</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>er</sup> 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<sup>e</sup> étage  
Ottawa (Ontario) K1A 0L5  
Téléphone : 1 800 661-6121, ou (613) 941-0965  
Télécopieur : (613) 952-0022

## **AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI)**

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

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

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

## **AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE (APÉCA)**

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

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

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

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

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

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

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

L'un des nouveaux produits axé sur le développement des exportations offert par DÉO est le programme de personnel en commerce international, une initiative fédérale-provinciale qui relie les sociétés d'exportation de l'Ouest et les nouveaux diplômés du postsecondaire. Le programme atteint deux objectifs 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 CAN, peuvent s'adresser à l'équipe chargée des nouveaux exportateurs, au 1 800 850-9626.

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

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

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

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

**Calgary** Société pour l'expansion des exportations  
510, 5<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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 cinquante 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 México, 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

**Association canadienne de transport urbain (ACTU)**  
55, rue York, bureau 901  
Toronto (Ontario) M5J 1R7  
Téléphone : (416) 365-9800  
Télécopieur : (416) 365-1295

**Association des chemins de fer du Canada**  
800, René-Lévesque ouest, bureau 1105  
Montréal (Québec) H3B 1X9  
Téléphone : (514) 879-8555  
Télécopieur : (514) 879-1522

**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<sup>e</sup> 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 (Colombic-Britannique) V6E 4A4  
Téléphone : (604) 684-3547/684-1859  
Télécopieur : (604) 684-2485

## COMMISSIONS COMMERCIALES MEXICAINES À L'ÉTRANGER

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

## BANQUES MEXICAINES AYANT DES BUREAUX AU CANADA

*Banco Nacional de México (Banamex)*, *Banco de Comercio (Bancomer)* et *Banca Serfin* sont des banques du secteur privé qui offrent des services spécialisés par l'intermédiaire de leurs centres internationaux d'information sur le commerce. Ces centres sont branchés sur un réseau informatisé de communication qui leur donne accès à de nombreuses bases de données économiques, gouvernementales et financières à travers le monde. Ces banques sont implantées partout au Mexique et ont des bureaux à Toronto.

*Banco Nacional de México (Banamex)*  
1, place First Canadian, bureau 3430  
C.P. 299  
Toronto (Ontario) M5X 1C9  
Téléphone : (416) 368-1399  
Télécopieur : (416) 367-2543

*Banco de Comercio (Bancomer)*  
The Royal Bank Plaza  
Tour Sud, bureau 2915  
C.P. 96  
Toronto (Ontario) M5J 2J2  
Téléphone : (416) 956-4911  
Télécopieur : (416) 956-4914

*Banca Serfin*  
Place BCE, Tour du Canada Trust  
161, rue Bay, bureau 4360  
C.P. 606  
Toronto (Ontario) M5J 2S1  
Téléphone : (416) 360-8900  
Télécopieur : (416) 360-1760

## 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

### MINISTÈRES DU GOUVERNEMENT MEXICAIN

#### Secrétariat au commerce et au développement industriel

*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*

*Subsecretaría de Comercio Exterior*

Insurgentes Sur No. 1940 - P.H.

Col. Florida

01030 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 229-6560/6561/6100

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

#### Secrétariat aux communications et aux transports

*Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)*

*Subsecretaría de Comunicación y Desarrollo Tecnológico*

Av. Universidad y Xola, Cuerpo C, Piso 1

Col. Narvarte

03020 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 519-5201

Télécopieur : 559-8708

#### Ministère du district fédéral

*Departamento del Distrito Federal (DDF)*

Plaza de la Constitución

Esq. Pino Suárez, Piso 1

Col. Centro

06060 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 518-1100, 782-2088/3000

Télécopieur : 524-1429

#### Institut national de statistique, de géographie et d'informatique

*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*

Edificio Sede

Av. Héroe de Nacosari No. 2301 Sur

Fraccionamiento Jardines del Parque

20290 Aguascalientes, Aguascalientes

Mexique

Téléphone : 918-6947

Télécopieur : 918-6945

#### Commission fédérale des routes et des ponts

*Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos (CAPFISC)*

Av. Plan de Ayala No. 629

Col. Lomas del Mirador

62350 Cuernavaca, Morelos

Mexique

Téléphone : 11-5400

Télécopieur : 11-5347, 16-0519

#### Société nationale des chemins de fer mexicains

*Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*

Av. Jesús García Corona No. 140

Piso 13, Ala -A

Col. Buenavista

06358 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 547-3556

Télécopieur : 547-0959

#### Commission du métro de Mexico

*Sistema de Transporte Colectivo Metro (STC)*

Luis Moya No. 102 esq. Delicias

Col. Centro

06070 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 512-4925, 627-4440/4497

Télécopieur : 512-7580

**Commission des travaux de transport urbain**  
*Comisión de Vialidad y Transporte Urbano (COVITUR)*  
Av. Universidad No. 800  
Col. Santa Cruz Atoyac  
03310 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 688-4475/8955  
Télécopieur : 604-1588

**Commission du transport électrique de Mexico**  
*Servicios de Transportes Eléctricos del Distrito Federal (STE)*  
Municipio Libre No. 402, Piso 3  
Col. San Andrés Tetepilco  
09440 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 539-6162/1584  
Télécopieur : 672-4758/539-2649

**Commission du métro de Monterrey**  
*Sistema de Transporte Colectivo Metrorrey*  
Av. Pino Suárez No. 1123 Norte  
Col. Centro  
64000 Monterrey, Nuevo León  
Mexique  
Téléphone : 374-0199, 372-8521  
Télécopieur : 374-0195

**Commission du transport urbain de Guadalajara**  
*Sistema de Tren Eléctrico Urbano de Guadalajara (SITEUR)*  
Federalismo Sur No. 217  
Entre Madero y Prisciliano Sánchez  
Sector Juárez  
44100 Guadalajara, Jalisco  
Mexique  
Téléphone : 658-2952, 827-0512 poste 2050  
Télécopieur : 613-4517

## **ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES**

**Association nationale des fabricants d'autobus et  
d'autocars, de camions et de tracteurs et de remorques**  
*Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y  
Tractocamiones, A.C. (ANPACT)*  
Gabriel Mancera No. 114  
Col. del Valle  
03100 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 682-2971/8508  
Télécopieur : 523-1828

**American Public Transit Association (APTA)**  
1201 New York Avenue, NW  
Washington, D.C. 20005  
USA  
Téléphone : (202) 898-4000  
Télécopieur : (202) 898-4070

## **SOCIÉTÉS MEXICAINES**

*Southern Pacific México, S.A. de C.V.*  
Paseo de las Palmas No. 735-1007  
Col. Lomas de Chapultepec  
11000 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 202-6500  
Télécopieur : 520-5526

*Union Pacific de México, S.A. de C.V.*  
Ruben Darío No. 281-1101  
Col. Bosques de Chapultepec  
11580 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 628-8686  
Télécopieur : 628-8642

The Atchison, Topeka and Santa Fe Railway Company  
Amberes No. 4-5  
Col. Juárez  
06600 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 525-2515, 514-0969  
Télécopieur : 514-9564

*Ingenieros Civiles Asociados, S.A. de C.V. (ICA)*  
Minería No. 145  
Col. Escandón  
11800 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 272-9991  
Télécopieur : 272-9991 poste 3868

*Triturados Basálticos y Derivados, S.A. de C.V. (TRIBASA)*  
Bosque de Cidros No. 173  
Col. Bosques de las Lomas  
05120 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 229-7485/7400  
Télécopieur : 229-7503

*Bombardier-Concarril*

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

*Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF)*

Prolongación Uxmal No. 988  
Col. del Valle  
03310 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 688-7543/3531, 604-1001  
Télécopieur : 688-1156

*Diesel Nacional (DINA)*

Margaritas No. 433  
Col. Hacienda de Guadalupe  
01050 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 325-0927, 659-6997  
Télécopieur : 325-2110/2400

*Mexicana de Autobuses, S.A. de C.V. (MASA)*

Lago Guadalupe No. 289  
Parque Industrial Cartagena  
54900 Tultitlán, Estado de México  
Mexique  
Téléphone : 229-3712/3700/3729  
Télécopieur : 229-3707/3708

*Mercedes-Benz de México, S.A. de C.V.*

Kilómetro No. 23.7 Carretera la Marquesa a Tenango  
Apartado Postal No. 1  
52600 Santiago Tianguistenco  
Estado de México  
Mexique  
Téléphone : 79-2400  
Télécopieur : 79-2493

# 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 :**

Direction générale 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

LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE :  
L'ÉQUIPEMENT POUR LE TRANSPORT EN COMMUN (RAIL ET ROUTE)



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084800 3



60984 81800





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