

.b310/06X (F)

CA1
EA616
94M22f

DOCS

Canada



LES POSSIBILITÉS DU SECTEUR MEXICAIN
DES ÉQUIPEMENTS ET SERVICES MÉDICAUX



PROFIL DE MARCHÉ - MEXIQUE

Profil de marché - Mexique

Ce profil de marché - Mexique intitulé **Les possibilités du secteur mexicain des équipements et services médicaux** a été préparé par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada (AÉCIC). La recherche a été faite par Townsend Strategies Inc., en collaboration avec Industrie Canada. Prospectus Inc. en a assuré la publication.

Ce profil de marché est destiné à donner un aperçu du marché des **équipements et services médicaux** au Mexique. Il ne prétend en aucune façon être la seule source d'information sur ce secteur. Toute erreur ou omission trouvée dans ce document incombe exclusivement aux auteurs. De la même façon, les opinions exprimées ici sont celles des auteurs et n'engagent en rien le Gouvernement du Canada. Les auteurs, les éditeurs, tout comme les divers organismes ayant collaboré à divers titres à cette publication, n'assument aucune responsabilité quant aux pertes de nature commerciale qui résulteraient de décisions prises sur la foi des renseignements apparaissant dans cette publication.

© Ministère des Approvisionnements et Services Canada, décembre 1994

N° de cat. : E73-9/16-1994F
ISBN 0-662-99967-3

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, réimprimée, saisie dans un système ou transmise en tout ou en partie, dans une forme ou par un moyen quelconque, qu'il relève de l'électronique, de la mécanique, de la photocopie, d'une technique d'enregistrement ou de toute autre façon sans autorisation écrite préalable des éditeurs et de la Couronne.

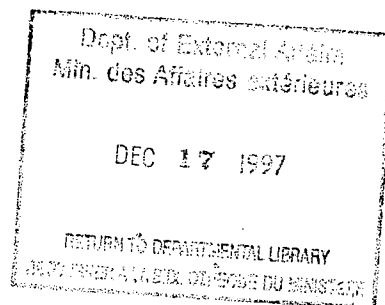
Publié par Prospectus Inc.
Imprimé au Canada.

Available in English.

PROFIL DE MARCHÉ

LES POSSIBILITÉS DU SECTEUR MEXICAIN DES ÉQUIPEMENTS ET SERVICES MÉDICAUX

43-280-770



Mexique



TABLE DES MATIÈRES

L'ALÉNA

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) élargit la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à 360 millions — un marché plus important que celui des 12 pays de l'Union européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 6 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 4,2 milliards de dollars en 1993 et devrait atteindre les 5 milliards d'ici la fin de la décennie.

Le total cumulé des investissements canadiens au Mexique augmente rapidement, ayant passé de 350 millions de dollars en 1989 à plus de 580 en 1992.

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. Même si tout a été fait pour assurer la précision du contenu de cette étude, il n'est pas possible d'accepter la responsabilité des erreurs ou des omissions éventuelles.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser directement à :

Industrie Canada (IC) par l'intermédiaire des Centres de commerce international situés dans les provinces ou à l'InfoCentre aux numéros suivants :

1-800-267-8376 ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500

AVANT-PROPOS	5
1. LE SECTEUR MEXICAIN DES SOINS DE LA SANTÉ	7
Le Système national de soins de la santé	7
Le Système privé de soins de la santé	9
Les banques de sang	9
La Croix-Rouge	9
Les tendances des soins de la santé	10
Le développement de l'infrastructure	10
La privatisation	10
Le budget des soins de la santé	10
La démographie	11
Les soins préventifs	11
Le traitement des maladies	11
Les soins en institution et les soins à domicile	12
2. LE RÔLE DU COMMERCE EXTÉRIEUR	12
La concurrence	13
3. LE SYSTÈME OUVERT DE SOINS DE LA SANTÉ	14
Le Secrétariat à la Santé	15
L'Institut mexicain de la sécurité sociale	17
Le ministère du District fédéral	17
Le Système national pour le développement de la famille	17
4. LE SYSTÈME DE SOINS DE LA SANTÉ À BASE DE COTISATIONS	18
L'Institut mexicain de la sécurité sociale	19
L'Institut de la sécurité et des services sociaux des employés du secteur public	21
5. LE SYSTÈME PRIVÉ DE SOINS DE LA SANTÉ	22
6. LES POSSIBILITÉS DANS LE DOMAINE DES SERVICES EN SOINS DE LA SANTÉ	22
Les services de construction d'hôpitaux	25
La gestion des services de santé	27
Les services d'information	27
Les services d'équipement	28
Les services de planification des achats d'équipement	28
L'entretien et les réparations	28
Les services spécialisés	29
La formation	29
La gestion des déchets	30
Les services de formation pour les professionnels de la santé	31
Les médecins	31
Le personnel infirmier	31
Le personnel paramédical	31
La sécurité et les premiers soins en milieu industriel	32
Les possibilités d'apprentissage à distance	32



Les services des soins de la santé en régions éloignées	32
Les services de soins infirmiers à domicile et les maisons de retraite	33
Les services ambulanciers et d'urgence	33
7. LES POSSIBILITÉS DE MARCHÉS POUR LES INSTRUMENTS ET LES ÉQUIPEMENTS MÉDICAUX	34
Les principaux fournisseurs d'équipement médical au Mexique	36
Les produits en demande	37
8. LE PROCESSUS DES ACHATS	38
Le cycle d'achat	38
Le Cuadro Básico	39
Les offres publiques d'achat	39
Les avis d'appel d'offres	39
L'accessibilité aux soumissionnaires étrangers	40
Les cautions de soumission	40
L'équipe de soumission	41
L'attribution de contrats	41
Les garanties d'exécution	41
Le paiement	42
Le règlement des conflits	42
9. LE CADRE RÉGLEMENTAIRE	42
L'enregistrement des produits	42
Le Système national de soins de la santé	42
Le Système privé de soins de la santé	43
Les instituts spécialisés	43
Les normes	43
La protection des brevets	44
Le pays d'origine	45
L'étiquetage	45
Le dédouanement	45
Les frais de courtage sous douane	46
Les frais de financement international	46
Les permis de travail pour les Canadiens	47
Les conséquences de l'ALÉNA	48
10. LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ	48
Les agents	49
Les distributeurs	49
Le choix d'un agent ou d'un distributeur	49
Les partenariats et les alliances stratégiques	50
Les congrès et les foires commerciales	50
Être concurrentiel	51
11. CONTACTS IMPORTANTS	52
Ministères et services du gouvernement canadien au Canada	52
Contacts importants au Canada	58
Services du gouvernement canadien au Mexique	60
Secrétariats et organismes du gouvernement mexicain	60
Associations et autres organismes au Mexique	61
Autres organismes	62



LE RÔLE CROISSANT DU SECTEUR PRIVÉ

Le relèvement des normes de qualité et d'efficacité devrait amener le secteur privé à jouer un rôle croissant dans le système mexicain de soins de la santé. Comme le président Zedillo a insisté sur la nécessité de conserver, de renforcer et de moderniser le système national de soins de la santé, ce secteur privé devrait prendre de l'expansion pour offrir des services complémentaires à ceux du système public.

Les établissements publics se procureront de plus en plus de services auprès du secteur privé alors qu'ils s'efforceront d'améliorer la qualité de leurs services tout en réduisant leurs coûts. Cette philosophie pourrait s'appliquer à une vaste gamme de services et de fonctions allant, par exemple, de l'imagerie magnétique en ce qui concerne la haute technologie aux blanchisseries des hôpitaux pour les activités plus traditionnelles. Le secteur privé pourrait réaliser des percées dans toute la gamme des services.

Pour atteindre cet objectif de qualité et de rentabilité, le réseau privé de cliniques et d'hôpitaux devra mettre en place des communications plus efficaces entre les divers établissements. Ceux-ci seront enclins à se tourner vers des hôpitaux étrangers pour se joindre à des alliances technologiques. Dans cette perspective technologique, les réseaux informatiques prendront une importance majeure. La disponibilité accrue d'assurances-santé sur le marché mexicain contribuera aussi à la plus grande participation du secteur privé aux soins de la santé au Mexique.

La croissance rapide de la population mexicaine, alliée à la couverture de plus en plus étendue assurée par les programmes de santé publique, ont fait apparaître des besoins importants en instruments et en équipements médicaux. Le Mexique ne dispose pas actuellement de la capacité de production nécessaire pour fabriquer tous les équipements dont il a besoin. C'est ce qui explique que les importations ont pris beaucoup d'importance. Uniquement au cours de la période allant de 1990 à 1993, ces importations ont augmenté de 133 pour cent. Toutefois, la pénurie de liquidités a limité la croissance de ce marché.

Au fur et à mesure du vieillissement de la population, le système de soins de la santé fait face à de nouvelles demandes avec lesquelles il n'est pas familier. Ce phénomène se manifeste à un moment où il y a encore d'importantes disparités entre les niveaux de soins dont disposent les divers segments de la population. Les acheteurs choisissent de plus en plus des technologies qui permettront d'accroître l'efficacité des soins de la santé et d'offrir les meilleures prestations au plus grand nombre de personnes possible. Cela fait apparaître des créneaux pour les sociétés canadiennes qui disposent des technologies adaptées.

On constate en particulier de très bonnes possibilités pour les technologies de diagnostic efficaces et à faible coût qui peuvent servir dans des petites cliniques situées dans les régions éloignées du pays. Les déchets biomédicaux posent également des problèmes et les solutions à ceux-ci intéressent les acheteurs mexicains. Les produits qui offrent d'importantes possibilités de débouchés comprennent, entre autres, l'équipement servant au traitement au cobalt, à la physiothérapie, à la respiration artificielle, à la radiographie et à la cardiologie.

L'administration du Président Ernesto Zedillo s'est engagée à réorganiser le système des soins de la santé pour améliorer la qualité de ses services tout en réduisant les coûts. Cela devrait amener le secteur privé à contribuer davantage à la prestation de ces services. La demande se manifestera surtout dans les domaines de la gestion des services de santé, des services d'information, d'entretien de l'équipement, de gestion des déchets et de formation.

Vendre les produits importés au secteur des soins de la santé mexicain est une entreprise complexe. Ces soins de la santé sont en effet assurés par divers organismes. Les établissements publics procèdent à l'essentiel de leurs achats au moyen d'appels d'offres officiels qui s'échelonnent selon un cycle d'achat annuel. Les fournisseurs éventuels doivent s'assurer que leurs produits ont subi les tests nécessaires et apparaissent sur les listes de formulaires de base de chaque fournisseur de soins de la santé au cours de l'exercice qui précède le lancement des appels d'offres. Ils doivent ensuite relever ces appels d'offres et y répondre de façon officielle. Les grands hôpitaux privés constituent un marché important mais, chez eux, le système d'achat est fortement décentralisé et les fournisseurs doivent engager auprès de ceux-ci des ressources importantes de commercialisation.

UNE DEMANDE SANS PRÉCÉDENT DE SOINS DE LA SANTÉ

Le système mexicain de soins de la santé est confronté à une demande sans précédent. Les dispensateurs de ces soins font tout ce qu'ils peuvent pour desservir une proportion de plus en plus importante d'une population elle-même en croissance rapide. En effet, le pourcentage de la population couvert par les



régimes de soins de la santé a plus que triplé entre 1970 et 1990 et, en 1992, il n'y avait plus que 7 pour cent de la population à ne pas bénéficier d'une forme de couverture médicale. Même pour celle-ci, les soins d'urgence sont assurés gratuitement comme à tout citoyen mexicain.

Le taux de croissance de la population a été très rapide. Même s'il diminue progressivement, des millions de gens continuent à venir s'ajouter chaque année au nombre des clients de ces programmes. La moitié de tous les Mexicains ont maintenant moins de 30 ans.

Le Mexique doit faire face sur deux fronts. On constate en effet dans sa population une incidence de plus en plus marquée des maladies *du monde moderne* (maladies cardio-vasculaires, cancers, maladies mentales et toxicomanie) alors que les maladies du sous-développement (maladies infectieuses et parasitaires, malnutrition, décès à l'accouchement et néonatal) sont encore présentes.

Les autorités mexicaines sont conscientes de l'importance et de la complexité de ces défis et mesurent de plus en plus combien il est nécessaire de disposer de nouvelles politiques, de structures administratives, d'infrastructure et de systèmes de prestation. Plusieurs études se sont penchées récemment sur les diverses possibilités de réorganisation du système des soins de la santé. L'une d'entre elles, réalisée par la *Fundación Mexicana para la Salud (FUNSALUD)*, Fondation mexicaine pour la santé, a particulièrement retenu l'attention. Elle recommande, entre autres :

- de confier à chaque État la responsabilité de fournir les soins de la santé sur son territoire (décentralisation);
- d'organiser de façon distincte les services de financement du système et ceux de prestation des soins;
- de réorganiser les soins de la santé par domaine d'activité et non en fonction des populations ciblées;
- d'attribuer toutes les fonctions réglementaires au *Secretaría de Salud (SS)*, le Secrétariat à la Santé; et
- de laisser les secteurs public et privé occuper chacun leur créneau.

Le Président Zedillo a fait état de ces propositions dans plusieurs discours et il est probable qu'il s'agisse là de la politique du gouvernement mexicain sous son administration.

Les dirigeants du système mexicain des soins de la santé ont également reconnu la nécessité d'améliorer la qualité et l'efficacité de celui-ci. Cela s'est traduit dans les faits en 1990 avec la création d'un groupe de travail regroupant des organismes publics et privés du secteur de la santé qui a pour mandat d'élaborer de nouvelles normes de certification pour les hôpitaux. Celles-ci, qui s'inspirent largement de celles de l'*Organización Panamericana de la Salud*, Organisation panaméricaine de la santé, ont été rendues publiques en mars 1994.

Ces nouvelles normes prévoient une certification volontaire. Six hôpitaux privés ont commencé à participer à un programme pilote à l'automne 1994 et on prévoit qu'ils obtiendront leur certification d'ici cinq ans. Les normes seront ensuite élargies pour s'appliquer également aux laboratoires, aux services de radiologie et aux autres services médicaux, sans oublier les professions de la santé.



1. LE SECTEUR MEXICAIN DES SOINS DE LA SANTÉ

TROIS NIVEAUX DE SERVICE

Les unités du service médical du secteur public au Mexique sont réparties en trois niveaux de soins :

- Les soins primaires comprennent les services ambulatoires, qui offrent essentiellement des services de diagnostic, sans installations pour hospitaliser;
- Les unités médicales de second niveau sont en général des hôpitaux qui, selon le cas, offriront ou n'offriront pas de services spécialisés; et
- Les installations de troisième niveau offrent des services d'hospitalisation et des traitements médicaux spécialisés mais pas de services ambulatoires.

Le Système mexicain de soins de la santé — *Sistema Nacional de Salud* — est composé de trois grands éléments. Le Système national de soins de la santé est, lui, divisé en deux sous-systèmes distincts pour les personnes qui participent d'une part à l'économie structurée et d'autre part à l'économie non structurée. Les Mexicains qui peuvent se le permettre disposent d'une autre solution, le recours aux installations privées de soins de la santé qui offrent, le plus souvent, un service plus rapide.

L'organisme responsable de la politique et de la réglementation en matière de soins de la santé au Mexique est le *Secretaría de Salud (SS)* ou Secrétariat à la Santé. Le *SS* offre également des services médicaux aux éléments les plus pauvres de la société mexicaine par l'intermédiaire des cliniques et des hôpitaux du système *SS*.

APERÇU DU SYSTÈME NATIONAL DE SOINS DE LA SANTÉ, 1992

Élément	Dépenses (millions \$ US)	Population (millions)
Système ouvert :	2030	42,0
<i>Secretaría de Salud (SS)</i> , Secrétariat à la Santé	1 484	27,9
<i>Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)</i> , Institut mexicain de la sécurité sociale	214	10,9
<i>Departamento de Distrito Federal (DDF)</i> , ministère du District fédéral	119	3,2
<i>Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF)</i> , Système national pour le développement de la famille	213	—
Système à base de cotisations :	7 894	47,8
<i>Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)</i> , Institut mexicain de la sécurité sociale	6 279	37,5
<i>Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)</i> , Institut pour la sécurité et les services sociaux pour les employés du secteur public	1 045	8,6
<i>Petróleos Mexicanos (PEMEX)</i> , la société pétrolière d'État	270	0,8
Autres	300	0,9
Total	9 924 \$	89,8

Source : Recursos y Servicios - Sistema Nacional de Salud, Boletín de Información Estadística, Número 12, 1992.

LE SYSTÈME NATIONAL DE SOINS DE LA SANTÉ

Le *Sistema Nacional de Salud*, Système national de santé du Mexique, a pris beaucoup d'envergure au cours des dernières années et assure maintenant les services de soins de la santé à pratiquement tous les Mexicains. On a créé des cliniques de soins primaires dans un nombre croissant de villes et de villages éloignés. À la fin de 1992, environ 93 pour cent de la population, soit environ 90 millions de personnes, avaient accès aux services de soins de la santé. Le budget des neuf principales entités du système totalisait juste un peu moins de 10 milliards de dollars US (voir tableau).



INFRASTRUCTURE DES SOINS DE LA SANTÉ PUBLIQUE AU MEXIQUE, 1992

	Total	Système ouvert	Système de cotisations
Personnes couvertes	89 900 000	42 000 000	47 900 000
Installations de soins primaires	13 339	10 309	3 030
Hôpitaux généraux	676	310	366
Hôpitaux spécialisés	157	100	57
Laboratoires	967	769	198
Services de rayons-X	2 108	887	1 221
Salles d'opération	2 290	997	1 293
Lits	71 500	32 319	39 181
Médecins	103 354	40 570	62 784
Personnel paramédical	177 334	62 160	115 174
Personnel infirmier	148 957	58 556	90 401
Banques de sang	235	110	125

Source : Recursos y Servicios - Sistema Nacional de Salud, Boletín de Información Estadística, Número 12, 1992, p. 76.

Les personnes ont accès aux divers programmes qui constituent le Système national des soins de la santé en fonction essentiellement de leur situation d'emploi, de leur situation économique et de l'endroit où elles vivent.

Environ la moitié de la population est composée de personnes ayant officiellement un emploi et de leurs familles. Celle-ci bénéficie de la couverture de la *población derechohabiente*. Il s'agit d'un système à base de cotisations, financé conjointement par l'employeur et l'employé, qui donne accès à toute une gamme d'organismes de soins de la santé. Il y a en vérité plusieurs programmes destinés à divers types d'employeurs. Un système distinct est destiné à répondre aux besoins en soins de la santé des Mexicains qui ne travaillent pas ou qui participent aux activités de l'économie non structurée. C'est le système appelé *población abierta*, ou système ouvert.

Les installations et les services de ces deux systèmes, ouvert et à base de cotisations, sont de niveau primaire, de niveau secondaire ou tertiaire (voir encadré). Chacun de ces systèmes assure ses services dans les 31 États du pays. Il est toutefois possible que dans certaines régions très éloignées et moins peuplées, il n'y ait pas d'installations de second et de troisième niveau.

Le Système national des soins de la santé repose sur une vaste infrastructure composée de plus de 14 000 centres de services médicaux, dont environ 13 000 installations de soins primaires. Environ les trois-quarts de ces installations relèvent de la juridiction du système ouvert. Les hôpitaux généraux sont les principaux éléments des deux systèmes, mais les deux-tiers des hôpitaux spécialisés appartiennent au système ouvert. Si les hôpitaux des grandes villes se comparent à ceux du Canada, les installations hospitalières mexicaines n'ont en moyenne que 86 lits.



LE SYSTÈME PRIVÉ DE SOINS DE LA SANTÉ

Il y a également, en parallèle, un Système privé de soins de la santé destiné aux Mexicains fortunés financé en totalité par un système de facturation à l'utilisateur. Ce système reçoit, dans une certaine mesure, l'aide de polices d'assurance privées. Les données fournies par l'*Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS)* révèlent que moins de 3 pour cent des Mexicains sont couverts par une police d'assurance-santé privée.

On ne dispose pas de statistiques fiables pour décrire l'utilisation des services de soins de la santé privés par les personnes non assurées. Des évaluations du U.S. Department of Commerce estiment qu'environ 20 pour cent de la totalité des soins de la santé au Mexique sont fournis par les 2 200 hôpitaux privés. Les analystes de ce secteur d'activité estiment cependant que la part de marché du secteur privé est beaucoup plus faible. Cette incertitude quant à l'importance relative du système privé n'affecte en rien les statistiques fournies dans ce profil pour le système public étant donné que les utilisateurs du système privé sont également couverts par le système public.

LES BANQUES DE SANG

Le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, gère l'approvisionnement national en sang. Au cours des dernières années, le traitement des produits sanguins et du plasma a été réorganisé afin d'assurer une qualité plus élevée. C'est pourquoi la responsabilité de la collecte des produits sanguins incombe au *SS*, ainsi que la distribution de ceux-ci aux établissements publics et privés.

LA CROIX-ROUGE

ORGANISATION DE LA CROIX-ROUGE

La *Cruz Roja*, Croix-Rouge, gère 42 centres au Mexique et dispose de 1 800 ambulances. Elle exploite aussi 70 hôpitaux dans tout le pays qui sont le plus souvent spécialisés en traumatologie, qui offrent des services connexes aux urgences et qui procèdent à des chirurgies légères. La Croix-Rouge mexicaine fournit des services de médecine générale et d'hospitalisation dans ses hôpitaux implantés à des endroits où il n'y a pas d'établissement public. Cet organisme fait appel à 450 000 bénévoles qui constituent 80 pour cent de ses effectifs.

La *Cruz Roja*, Croix-Rouge, est le principal organisme à assurer des services d'urgence et de sauvetage au Mexique. En plus des services d'ambulance et de sauvetage, elle exploite des hôpitaux et offre des cours de formation en premiers soins et en soins infirmiers. Ses services d'urgence comprennent le transport des grands malades et des grands blessés, les soins nécessaires pour stabiliser l'état d'un patient pendant son transport, l'aide dans les cas de sinistres, les services de maternité et post-nataux, les banques de sang et celles de donneurs d'organes. Les personnes qui font appel aux services d'urgence de la *Cruz Roja* reçoivent des soins primaires à bord de l'ambulance et sont emmenées à l'hôpital de leur choix. Le recours aux services d'urgence de la *Cruz Roja* est gratuit.



LES TENDANCES DES SOINS DE LA SANTÉ

LE DÉVELOPPEMENT DE L'INFRASTRUCTURE

Le 1^{er} décembre 1994, Ernesto Zedillo a pris ses fonctions de Président de la République qu'il occupera jusqu'en l'an 2000. Il lui incombe de nommer les dirigeants des Secrétariats (ministères). L'orientation globale des soins de la santé, y compris l'importance accordée au développement des infrastructures et à l'achat de nouvel équipement, ne changera pas beaucoup d'ici le milieu de 1995. Les achats continueront à se faire conformément aux affectations budgétaires de l'année précédente en accordant la priorité à l'entretien au jour le jour du Système national des soins de la santé.

On ne prévoit aucune construction de nouveaux hôpitaux publics en 1994 et en 1995, mais il devrait y en avoir en 1996. Le concept des nouveaux hôpitaux clé en main semble présenter de plus en plus d'intérêt. Il reviendrait à l'entrepreneur de préparer les sites, de construire les bâtiments et de doter l'hôpital en équipement. Ce sera là une évolution marquée par rapport aux modalités actuelles avec lesquelles tous les achats sont organisés par les services des achats de chaque organisme des soins de la santé.

LA PRIVATISATION

Le secteur des soins de la santé a évité jusqu'à maintenant la tendance à la privatisation qui a caractérisé le reste de l'économie. En attendant que la nouvelle administration ne fasse part de ses projets, il est difficile de dire si cette situation continuera.

Il y a toutefois un certain nombre de cas particuliers de privatisation et de rationalisation de certains services auxiliaires au sein du Système national de soins de la santé. Un bon exemple est celui de l'*Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)* qui assure ses services aux employés du secteur public. Cet institut a privatisé ses services de blanchisserie, vendu ses magasins généraux, passé des contrats avec des maisons funéraires du secteur privé et privatisé certaines de ses pharmacies. On s'attend à voir ce genre de mesures de réduction des coûts prendre de l'ampleur à l'avenir.

LE BUDGET DES SOINS DE LA SANTÉ

On ne dispose pas de données précises sur les achats totaux d'instruments et d'équipements médicaux. La plupart des observateurs estiment que le Système national des soins de la santé achète de 80 à 90 pour cent des produits vendus dans cette catégorie. Le Système privé des soins de la santé prend de l'ampleur mais ses achats ont été limités à cause de la récession économique qui a commencé à toucher le Mexique en 1993 et s'est poursuivie en 1994.

Les restrictions imposées aux budgets du gouvernement et la croissance de la population ont eu des effets sur les dépenses en soins de la santé. On a accordé une nouvelle importance à la construction d'installations de soins de la santé primaires, au remaniement et à la rénovation des installations existantes et à l'achat d'équipement d'occasion et amélioré. Malgré cela, environ 60 pour cent du budget fédéral des soins de la santé est consacré aux hôpitaux de troisième niveau, soit les unités médicales les plus coûteuses du système. Les hôpitaux généraux ont le deuxième budget en importance alors que les installations de soins primaires reçoivent la plus petite part du budget.



LA DÉMOGRAPHIE

Lors du recensement de 1990, la population du Mexique était de 81 millions de personnes et on l'évalue maintenant à plus de 90 millions. On estime que, cette année, 36 pour cent de la population a moins de 15 ans. Soixante pour cent aurait entre 15 et 64 ans et seulement 2,4 pour cent a 64 ans ou plus. L'espérance de vie est passée de 56 ans en 1960 à 70 ans en 1990.

La population vieillissant, il faudra consacrer davantage d'efforts aux maladies caractéristiques d'une population âgée. D'après des évaluations de la Banque mondiale, la proportion de la population mexicaine de moins de 15 ans diminuera pour passer de 36 pour cent en 1994 à 23 pour cent en 2025. Parallèlement, le pourcentage des personnes âgées de 65 ans ou plus passera de 2,4 à 8,4 pour cent.

Le taux de mortalité infantile a diminué nettement de 148 pour 1 000 naissances d'enfants vivants en 1960 à 26 en 1994. Cet élément, qui s'ajoute à une espérance de vie plus longue et à un taux de fertilité de 3,3 enfants par femme, explique que le pays en soit arrivé à une population dont la moitié a moins de 30 ans.

Cette population mexicaine se concentre de plus en plus dans les centres urbains et l'implantation des nouvelles installations de soins de la santé s'en ressent. Toujours d'après les statistiques de la Banque mondiale, entre 1970 et 1990, la population urbaine est passée de 59 à 73 pour cent. En 1990, environ un tiers de la population mexicaine vivait dans des villes de plus d'un million d'habitants et Mexico à elle seule accueillait un quart de cette population.

LES SOINS PRÉVENTIFS

On accorde de plus en plus d'importance aux soins préventifs dans tout le réseau de cliniques de soins primaires, ainsi qu'au développement d'une culture des soins de la santé. Ces deux éléments constituent la base d'un grand nombre de campagnes d'éducation en santé. Un certain nombre de programmes mettent l'accent sur les soins personnels de base, le contrôle des naissances, la nutrition et les problèmes de drogue et d'alcool. Nombre de ces programmes sont dirigés vers les régions rurales et les grands centres urbains car ce sont les deux types de régions dans lesquelles on retrouve d'importants groupes de personnes défavorisées.

Le gouvernement fédéral a également pris des mesures pour améliorer les services de soins de la santé pour les mères et les nouveaux-nés. Un certain nombre de programmes mettent l'accent sur l'éducation communautaire dans le domaine de la santé et s'efforcent d'améliorer l'accès aux soins primaires par le canal d'un système élargi de cliniques. On fait de plus en plus appel à des unités de santé mobiles pour assurer les soins primaires.

LE TRAITEMENT DES MALADIES

Le Système public des soins de la santé a investi des ressources importantes dans la lutte contre les maladies transmissibles dont la poliomyélite, le tétanos, la tuberculose, la brucellose, la rubéole et la diphtérie. Le gouvernement s'est engagé à accroître ses programmes de vaccination pour tous les enfants de moins de cinq ans. Les programmes comme la *Semana Nacional de Salud* ou Semaine nationale de la santé (tous les quatre mois) et les *Días Nacionales de Vacunación* ou Journées nationales de vaccination (en février et en avril) sont publicisées par les cliniques de soins primaires dans tout le pays.



Le personnel médical fait état d'une augmentation de l'incidence des maladies respiratoires chez les adultes et chez les enfants, en particulier dans les grands centres urbains. Un autre domaine de préoccupation est le contrôle du choléra puisque 43 cas ont été signalés en 1993.

On reconnaît au Mexique que le SIDA est un problème qui prend de plus en plus d'importance. À l'échelle nationale, le nombre de cas déclarés a augmenté de 89 pour cent entre 1992 et 1993 et cette augmentation a été encore plus forte dans plusieurs centres importants. On a commencé à accroître les efforts en prévention, diagnostic et traitement du SIDA et cette tendance devrait se poursuivre. Dans le cadre du programme national de familiarisation avec ces questions, on a organisé des campagnes de conscientisation et des lignes d'assistance téléphonique dans tout le pays.

Les entrevues réalisées avec des travailleurs du Système mexicain des soins de la santé font apparaître une incidence croissante des maladies des pays industrialisés comme les malaises cardiaques, l'hypertension, les cancers et le diabète. Cette tendance devrait prendre de l'importance avec l'augmentation de l'espérance de vie, le vieillissement de la population et l'accroissement du revenu disponible. Les chirurgiens ont également signalé une augmentation du nombre de transplantations d'organes et de chirurgies laparoscopiques.

LES SOINS EN INSTITUTION ET LES SOINS À DOMICILE

Si les soins à domicile ne font pas partie du système organisé de soins de la santé, ils font partie intégrante de la culture mexicaine. Les personnes malades, blessées, handicapées ou âgées sont prises en charge par leurs familles mais le système de soins de la santé n'a que très rarement reconnu et soutenu ces soins à domicile. Le besoin en éducation et en formation, en assistance en ressources humaines et en infrastructure est flagrant. On peut inclure dans ce dernier point les accessoires fonctionnels et les unités de soins palliatifs du système hospitalier.

De façon traditionnelle, ce sont les femmes qui ont essentiellement assuré les soins à domicile. La classe moyenne prenant de l'ampleur au Mexique, un plus grand nombre de femmes travailleront en dehors de la maison et on devrait donc voir apparaître un marché de plus en plus important dans ce secteur.

2. LE RÔLE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

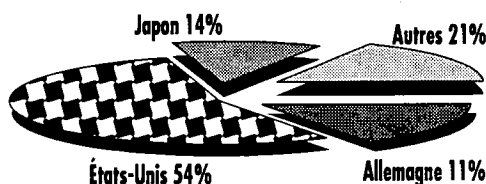
Les achats d'instruments et d'équipements médicaux du Mexique ont augmenté de 133 pour cent au cours de la période allant de 1990 à 1993 puisqu'ils sont passés de 260 millions à 607 millions de dollars US. Les importations de produits faisant appel à des technologies plus poussées ont augmenté encore plus rapidement. C'est ainsi que les importations de stimulateurs cardiaques ont augmenté de 210 pour cent, celles de l'électrocardiographe de 179 pour cent et d'appareils à rayons-X de 289 pour cent. On abordera plus en détails à la section 6 les possibilités pour certains produits particuliers.

Le volume des échanges commerciaux d'équipement médical entre le Canada et le Mexique a toujours été très faible. Les exportations à destination du Mexique ont atteint environ un million de dollars* en 1990 et les importations en provenance du Mexique ont également été marginales.

* Note : À moins d'indication contraire, les montants sont indiqués en devise canadienne.



**PARTS DE MARCHÉ DES IMPORTATIONS
INSTRUMENTS ET ÉQUIPEMENTS MÉDICAUX,
1993**



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

Toutefois, en 1993, le Canada a exporté des ambulances pour une valeur totale de 4,7 millions de dollars au Mexique. Entre 1990 et 1993, les importations mexicaines d'ambulances, provenant de toutes les origines, ont augmenté de 126 pour cent en passant de 111 millions de dollars US à 253. La part du Canada de ce marché des ambulances importées était donc d'environ 1,4 pour cent.

Les exportations à destination du Mexique d'équipement médical en 1993, ambulances non comprises, atteignaient 1,5 million de dollars. On y retrouvait quatre catégories de produits soit les réactifs, les aiguilles et les cathéters, les prothèses et les appareils de radiation. Les importations de ces produits ont augmenté de 41 pour cent en 1990 et 1993. Ces chiffres ne comprennent pas la valeur ajoutée d'origine canadienne aux exportations américaines à destination du Mexique.

On ne dispose pas de données sur le commerce des services mais on estime que les importations mexicaines de services de soins de la santé sont importantes et prennent progressivement de l'ampleur.

Alors que l'augmentation des exportations canadiennes vers le Mexique, exprimée en pourcentage, est encourageante, la valeur absolue des ventes reste petite. Malgré cela, on constate un intérêt croissant pour le marché mexicain chez les fournisseurs canadiens.

LA CONCURRENCE

Trois pays se partagent 80 pour cent des importations mexicaines d'instruments et d'équipements médicaux (voir graphique). Sur le marché de l'importation, la part des États-Unis est passée de 58 pour cent en 1990 à 54 en 1993. Pendant ce temps, le Japon a plus que doublé la sienne pour l'amener à 14 pour cent, alors que celle de l'Allemagne a diminué de trois points pour être de 11 pour cent en 1993.

Les fournisseurs américains et allemands ne s'intéressent pas à des créneaux particuliers du marché. Les importateurs japonais s'efforcent de promouvoir des produits de haute technologie. Leurs produits entrent, pour l'essentiel, dans trois catégories soit l'équipement d'électrodiagnostic, les films et les plaques à rayons-X et l'équipement de radiographie.

Les États-Unis dominent le marché des services importés. Les organisations américaines de préservation de la santé (OPS) se sont implantées de façon agressive au Mexique. Les employeurs et les travailleurs cotisent le plus souvent à un régime d'OPS qui assure les soins de base par l'intermédiaire d'un réseau de cliniques et de docteurs. Certains critiques prétendent que ce concept ne réussira pas au Mexique parce qu'il n'y a que peu de personnes à pouvoir s'y offrir une assurance privée. Malgré cela, les OPS visent des créneaux du marché qui ne dépendent pas nécessairement des services privés d'assurance.



3. LE SYSTÈME OUVERT DE SOINS DE LA SANTÉ

LES DISPENSATEURS DE SOINS DE LA SANTÉ DU SYSTÈME OUVERT

- Secretaría de Salud (SS)*, le Secrétariat à la Santé;
- Departamento del Distrito Federal (DDF)*, le ministère du District fédéral;
- Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, regroupe les services fournis dans le cadre du Système national de bien-être de *Solidaridad*;
- Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF)*, le Système national pour le développement de la famille;
- Institutos Especializados*, Instituts spécialisés; et
- Servicios Estatales, Municipales y Universitarios*, Services de l'État, des municipalités et des universités.

Le système ouvert dessert la population qui ne travaille pas officiellement et qui ne verse donc pas de cotisations au régime de santé. Ce système s'adresse donc aux éléments les plus pauvres de la société mexicaine. Il dessert 53 pour cent de la population couverte et exploite 77 pour cent des installations de soins primaires et 45 pour cent des hôpitaux. Ses dépenses ne représentent toutefois que 20 pour cent du budget total du Système national de soins de la santé.

Il y a essentiellement trois grands dispensateurs de services au sein du système ouvert. Le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé dessert plus des deux-tiers de la population du système ouvert. L'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, couvre plus du quart de ce groupe et le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, ministère du District fédéral moins de 5 pour cent. De plus, le *Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF)*, Système national pour le développement de la famille, assure des services de santé communautaires dans le cadre d'un programme plus vaste d'assistance sociale. Il y a également un certain nombre d'unités médicales financées par les États, les municipalités et les universités. Ces unités desservent des groupes cibles étroits et n'ont pas d'importance statistique.

SITUATION FINANCIÈRE DU SYSTÈME OUVERT : DÉPENSES D'EXPLOITATION, 1992 (MILLIONS DE DOLLARS US)

	Total	SS	IMSS	DDF	DIF
Administration	426,3	379,0	4,0		43,3
Politique et planification	100,8	46,5	38,6		15,7
Soins préventifs	197,6	148,5	43,9	5,2	
Soins de la santé dans les unités médicales primaires, secondaires et tertiaires	865,1	648,2	112,2	104,7	
Programmes de santé communautaires	157,9	13,8			144,1
Production de produits médicaux	16,8	16,8			
Recherche et développement	27,8	25,6			2,2
Programmes de formation des employés	54,0	52,8		1,2	
Promotion de la santé	26,0	26,0			
Totaux	1 872,3	1 357,2	198,7	111,1	205,3

- SS** - *Secretaría de Salud*, Secrétariat à la Santé
- IMSS** - *Instituto Mexicano del Seguro Social*, Institut mexicain de la sécurité sociale
- DDF** - *Departamento del Distrito Federal*, ministère du District fédéral
- DIF** - *Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia*, Système national pour le développement de la famille



SITUATION FINANCIÈRE DU SYSTÈME OUVERT : IMMOBILISATIONS, 1992 (MILLIONS DE DOLLARS US)

	Total	SS	IMSS	DDF	DIF
Installations de soins primaires	0,9	0,7	0,2	0	0
Hôpitaux	93,1	88,8	1,2	3,1	0
Améliorations à l'infrastructure	48,0	32,9	10,6	4,5	0
Édifices administratifs	12,5	1,9	3,7	0	6,9
Autres édifices	2,1	2,1	0	0	0
Autres dépenses	4,3	3,9	0	0	0,4
Totaux	160,9	130,3	15,7	7,6	7,3

SS - *Secretaría de Salud, Secrétariat à la Santé*

IMSS - *Instituto Mexicano del Seguro Social, Institut mexicain de la sécurité sociale*

DDF - *Departamento del Distrito Federal, ministère du District fédéral*

DIF - *Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia, Système national pour le développement de la famille*

LE SECRÉTARIAT À LA SANTÉ

Le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, a deux rôles : il gère l'ensemble du Système national des soins de la santé et c'est également le principal dispensateur du pays de services de soins de la santé.

Dans le cadre de ses fonctions administratives, il incombe au *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé de :

- mettre en place des programmes nationaux qui sont repris par les dispensateurs de soins de la santé du Système national;
- définir des normes pour la qualité des soins à assurer par le Système national des soins de la santé; et
- fixer les normes pour toutes les fournitures, les produits, les appareils et l'équipement utilisés dans le Système.

Le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, exploite le système des soins de la santé le plus vaste au Mexique puisque 50 pour cent de toutes les unités médicales publiques du pays relèvent de lui. Tous les segments de la population qui ne sont pas couverts par l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, ministère du District fédéral, le *Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF)*, Système pour le développement de la famille, pour les hôpitaux des États relèvent également de lui. Le *SS* est l'élément moteur derrière le réseau de cliniques de soins primaires dans tout le pays. Parmi les unités médicales qu'il exploite, seuls 3 pour cent sont des hôpitaux.



LE SYSTÈME MEXICAIN OUVERT DES SOINS DE LA SANTÉ, 1992

	SS	IMSS	DDF
Personnes couvertes	27 900 000	10 900 000	3 200 000
Installations de soins primaires	6 790	3 316	106
Hôpitaux généraux	178	54	14
Hôpitaux spécialisés	49	-	17
Nombre total d'unités médicales	7 017	3 370	137
Nombre de lits d'hôpital (lits de repos non compris)	23 566	1 576	2 097
Médecins	29 529	4 615	2 446
Personnel paramédical	45 996	6 187	3 195
Personnel infirmier	43 381	6 026	3 160

Source: Recursos y Servicios - Sistema Nacional de Salud, Boletín de Información Estadística, Número 12, 1992, pg. 76.

SS - Secretaría de Salud, Secrétariat à la Santé
IMSS - Instituto Mexicano del Seguro Social, Institut mexicain de la sécurité sociale
DDF - Departamento del Distrito Federal, ministère du District fédéral

Le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, s'occupe également des *Institutos Especializados* ou Instituts spécialisés (voir tableau). Ces organismes sont regroupés autour de Mexico et servent à la fois d'hôpitaux et d'établissements d'enseignement. Leur fonction de recherche est fortement respectée et on les considère comme ayant les meilleurs spécialistes et le meilleur équipement au pays. Ces instituts sont essentiellement financés par le SS mais sont administrés par leur propre conseil d'administration. Ils lèvent des fonds additionnels auprès d'autres sources comme la *Fundación Mexicana para la Salud (FUNSALUD)*, Fondation mexicaine pour la santé, et le Rotary Club. Les patients soignés dans ces instituts doivent payer en fonction de leurs moyens. Ils facturent également des honoraires pour tester l'équipement des fournisseurs.

INSTITUTOS ESPECIALIZADOS

(Relevant du *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé)

<i>Instituto Mexicano de Psiquiatría (IMP)</i>	Institut mexicain de psychiatrie
<i>Instituto Nacional de Cancerología</i>	Institut national du cancer
<i>Instituto Nacional de Cardiología</i>	Institut national de cardiologie
<i>Instituto Nacional de Diagnóstico y Referencia Epidemiológicas</i>	Institut national d'épidémiologie
<i>Instituto Nacional de Enfermedades Respiratorias (INER)</i>	Institut national de maladies respiratoires
<i>Instituto Nacional de Medicina y Rehabilitación</i>	Institut national de médecine et de réadaptation fonctionnelle
<i>Instituto Nacional de Neurología y Neurocirugía</i>	Institut national de neurologie et de neurochirurgie
<i>Instituto Nacional de Nutrición</i>	Institut national de nutrition
<i>Instituto Nacional de Ortopedia (INO)</i>	Institut national d'orthopédie
<i>Instituto Nacional de Pediatría</i>	Institut national de pédiatrie
<i>Instituto Nacional de Perinatología</i>	Institut national de néonatalogie
<i>Instituto Nacional de Salud Mental</i>	Institut national de santé mentale



PROFIL DE MARCHÉ :
 LES POSSIBILITÉS DU SECTEUR MEXICAIN DES ÉQUIPEMENTS ET SERVICES MÉDICAUX

UNE SAGE-FEMME MEXICAINE

Maria Reyes, qui vit à Tresquelites dans l'État du Mexique, a reçu la formation du programme de sage-femme de l'IMSS. Elle ne sait ni lire ni écrire, mais elle parcourt tous les deux mois les 64 kilomètres qui la séparent de Toluca pour compléter sa formation en accouchement, en contraception, en hygiène et en soins sanitaires. Elle reçoit environ 30 dollars US à chaque séance de formation. Les gens comme Maria ont aidé à réduire le taux de mortalité et ont aidé le Système national des soins de la santé à diffuser son programme de planification familiale dans tout le pays. Maria Reyes, comme des centaines d'autres praticiennes en milieu rural, enseigne dans sa communauté les soins préventifs, sert d'agent de liaison pour ses voisins qui ont besoin d'aide médicale et assure un service d'urgence. Elle sait comment administrer les herbes et les plantes sauvages qui allègent les maux de tête, l'acidité gastrique ou les douleurs de l'accouchement. Ce programme incite les bénévoles à faire appel à leurs connaissances «homéopathiques» traditionnelles. Dans le cadre du programme, Maria a également reçu une trousse médicale de fournitures pour le contrôle des naissances à distribuer gratuitement ainsi que des renseignements sur la purification de l'eau, la toxémie, les soins des enfants et le SIDA.

Source : *El Financiero*, International Edition, 1^{er} au 17 novembre 1993, p. 14.

L'INSTITUT MEXICAIN DE LA SÉCURITÉ SOCIALE

L'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, assure des services de soins de la santé dans le cadre du *Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL)* qu'on désigne souvent de façon abrégée par *Solidaridad*. Il s'agit de l'élément clé du Programme national de développement du gouvernement et il est conçu pour répondre aux besoins des éléments les plus pauvres, le plus souvent dans les régions rurales, de la société mexicaine. On assure la formation d'assistants en santé rurale dans les domaines des soins de base, des accouchements, de l'hygiène et de la nutrition. Les assistants ainsi formés travaillent ensuite dans leurs communautés, à la campagne et dans les petits villages.

LE MINISTÈRE DU DISTRICT FÉDÉRAL

Le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, ministère du District fédéral, est le ministère responsable de la ville et de la région de Mexico et il correspond pour l'essentiel au gouvernement d'un État. En 1992, ils géraient un total de 137 unités. Celles-ci comprenaient 106 cliniques ou installations de soins primaires et 31 hôpitaux, dont 17 étaient des hôpitaux spécialisés.

LE SYSTÈME NATIONAL POUR LE DÉVELOPPEMENT DE LA FAMILLE

Le *Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF)*, Système national pour le développement de la famille, est le principal organisme de soins de la santé fournissant de l'aide sociale et des soins aux enfants ou aux mineurs qui sont abandonnés, sans domicile, dans le besoin, mal nourris ou victimes de mauvais traitements. Le *DIF* vient aussi en aide aux enfants et aux personnes âgées défavorisées, aux femmes enceintes et ayant de jeunes enfants sans d'autres moyens de subsistance et aux personnes handicapées physiques. Le *DIF* travaille dans tous le pays. Au cours des dernières années, le *DIF* a nettement accru son utilisation de prothèses.

Les programmes du *DIF* concernent la nutrition de base, le développement familial et communautaire, les programmes alimentaires, l'aide au développement de micro-entreprises pour les familles et les collectivités.



4. LE SYSTÈME DE SOINS DE LA SANTÉ À BASE DE COTISATIONS

DISPENSATEURS DE SOINS DE LA SANTÉ DU SYSTÈME À BASE DE COTISATIONS

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

POPULATION DESSERVIE PAR LE SYSTÈME DE SOINS DE LA SANTÉ À BASE DE COTISATIONS, 1992 (MILLIONS DE PERSONNES)

<i>Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)</i> , Institut mexicain de la sécurité sociale	37,5
<i>Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)</i> , Institut pour la sécurité et les services sociaux pour les employés du secteur public	8,6
<i>Petróleos Mexicanos (PEMEX)</i> , société pétrolière d'État	0,8
<i>Secretaría de la Defensa Nacional (SDN)</i> , Secrétariat à la Défense nationale	0,8
<i>Secretaría de Marina (SM)</i> , Secrétariat à la Marine	0,1
Total	47,8

Source: Recursos y Servicios, Sistema Nacional de Salud, Boletín de Información Estadística, Número 12, 1992, publié en octobre 1993, p. 11.

Les personnes ayant un emploi sont couvertes par des systèmes de soins médicaux distincts financés au moyen de cotisations payées par les employeurs. Les primes versées par les employeurs du secteur privé sont acheminées à l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale. La plupart de celles provenant des employés du secteur public sont versées dans les caisses de l'*Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)*, Institut de la sécurité et du service social des employés du secteur public. Un petit nombre d'employeurs du secteur public ont leurs propres systèmes de soins de la santé et ne participent pas à l'*ISSSTE*. Ce sont *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la société pétrolière d'État, le *Secretaría de Marina (SM)*, Secrétariat à la Marine, et *Secretaría de la Defensa Nacional (SDN)*, Secrétariat à la Défense nationale.

Le système à base de cotisations dessert pratiquement la moitié de la population. Il exploite un tiers des installations de soins primaires et 55 pour cent des hôpitaux du Système national de soins de la santé. Il est aussi responsable de 80 pour cent des dépenses du Système de soins de la santé.

L'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, est le plus important de ces dispensateurs de soins, assurant ses services à 78 pour cent de la population admissible du système à base de cotisations. L'*ISSSTE* dessert, lui, 18 pour cent de la population et les autres systèmes combinés prennent soin d'environ quatre pour cent de celle-ci.



SYSTÈME DE SOINS DE LA SANTÉ À BASE DE COTISATIONS : BUDGET D'EXPLOITATION MILLIONS DE DOLLARS US

	Total	IMSS	ISSSTE
Administration	665,6	321,7	343,9
Politique et planification	652,3	648,8	3,5
Soins préventifs	255,7	181,6	74,1
Dépenses en soins de la santé dans les unités médicales primaires, secondaires et tertiaires	4 801,0	4 312,3	488,7
Programmes de santé communautaires	357,9	267,0	90,9
Recherche et développement	15,5	13,6	1,9
Programmes de formation des employés	150,6	141,3	9,3
Total des coûts d'exploitation	6 898,6	5 886,3	1 012,3

Source: Recursos y Servicios - Sistema Nacional de Salud, Boletín de Información Estadística, Número 12, 1992.

IMSS - Instituto Mexicano del Seguro Social, Institut mexicain de la sécurité sociale

ISSSTE - Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, Institut pour la sécurité et les services sociaux des employés du secteur public

SYSTÈME DE SOINS DE LA SANTÉ À BASE DE COTISATIONS : DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS MILLIONS DE DOLLARS US

	Total	IMSS	ISSSTE
Installations de soins primaires	41,5	34,6	6,9
Hôpitaux	105,2	87,2	18,0
Améliorations d'infrastructure	101,6	101,6	0,0
Bâtiments administratifs	166,4	165,8	0,6
Autres bâtiments	10,5	3,0	7,5
Coûts totaux des immobilisations	425,2	392,2	33,0

Source: Recursos y Servicios - Sistema Nacional de Salud, Boletín de Información Estadística, Número 12, 1992.

IMSS - Instituto Mexicano del Seguro Social, Institut mexicain de la sécurité sociale

ISSSTE - Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, Institut pour la sécurité et les services sociaux des employés du secteur public

L'INSTITUT MEXICAIN DE LA SÉCURITÉ SOCIALE

L'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, est financé au moyen des cotisations obligatoires de soins de la santé payées par tous les employeurs du secteur privé au nom de leurs employés. Les deux-tiers des cotisations sont pris en charge par l'employeur et un tiers est déduit des gains des employés. Les familles immédiates des employés bénéficient de la couverture. On estime que le système de l'*IMSS* dispose souvent des meilleures installations au sein du Système national de soins de la santé, à l'exception de celles offertes par *PEMEX* et par le *SDN*.



L'IMSS gère 68 pour cent du budget total du Système de soins de la santé. Il est responsable du fonctionnement de 31 pour cent des hôpitaux du pays et de près de 40 pour cent des lits d'hôpitaux. Il est le plus important client unique du secteur mexicain des soins de la santé.

En plus d'offrir à ses membres tout un réseau de soins de la santé, l'Institut est également responsable de la gestion des prestations de sécurité sociale et de retraite. Il doit également fournir des installations de sports et de loisirs, des camps d'été, de l'assurance-invalidité et des services funéraires à ses membres et à leurs familles.

L'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale commence à décentraliser ses fonctions administratives comme la formation, l'achat de petits articles, la programmation et l'entretien. En 1993, il a installé un vaste nouveau système de télécommunications par la voix et de transfert de données dans 150 de ses unités médicales afin de faciliter cette décentralisation et d'améliorer son efficacité d'ensemble.

En 1992, l'Institut exploitait 1 717 unités dans l'ensemble des 31 États. Ces unités comprenaient 1 457 cliniques ou installations de soins primaires ainsi que 260 hôpitaux, dont 39 étaient spécialisés.

SYSTÈME DE SOINS DE LA SANTÉ À BASE DE COTISATIONS, 1992

	IMSS	ISSSTE	PEMEX	SDN	SM
Personnes ouvertes	37 400 000	8 600 000	800 000	800 000	100 000
Cliniques - installations de soins primaires	1 457	1 093	168	217	95
Hôpitaux généraux	221	77	15	26	27
Hôpitaux spécialisés	39	0	8	0	0
Nombre total d'unités médicales	1 717	1 180	191	243	122
Lits d'hôpitaux (lits de repos non compris)	27 603	6 542	1 586	2 866	584
Médecins	43 754	14 002	3 051	1 422	555
Personnel paramédical	88 860	18 789	4 425	2 096	1 004
Personnel infirmier	67 482	17 287	2 734	2 096	802

Source: Recursos y Servicios - Sistema Nacional de Salud, Boletín de Información Estadística, Número 12, 1992, p. 77.

IMSS - Instituto Mexicano del Seguro Social, Institut mexicain de sécurité sociale

ISSSTE - Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, Institute for Security and Social l'Institut pour la sécurité et les services sociaux pour les employés du secteur public

PEMEX - Petróleos Mexicanos, la société pétrolière appartenant à l'État

SDN - Secretaría de la Defensa Nacional, Secrétariat à la Défense nationale

SM - Secretaría de Marina, le Secrétariat à la Marine



L'INSTITUT DE LA SÉCURITÉ ET DES SERVICES SOCIAUX DES EMPLOYÉS DU SECTEUR PUBLIC

L'*Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)*, Institut de la sécurité et des services sociaux des employés du secteur public, est financé par les cotisations versées par les employeurs du gouvernement fédéral et des États au nom de leurs employés. Les employés et leurs familles immédiates sont couverts. L'Institut offre des services comparables à ceux fournis par l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale.

En plus d'offrir un réseau de soins de la santé à ses membres, l'Institut s'occupe également de l'administration des prestations de sécurité sociale. Cela comprend, comme dans le cas de l'*IMSS*, les installations sportives et de loisirs, les camps d'été, l'assurance-invalidité, les pensions de retraite et les services funéraires pour ses membres et leurs familles.

En 1993, l'*ISSSTE* a commencé à décentraliser ses fonctions administratives grâce à un programme appelé *Programa de Descentralización de Presupuesto a los Hospitales Regionales*, Programme de décentralisation budgétaire vers les hôpitaux régionaux. Les effets éventuels de cette décentralisation sur les décisions d'achat ne sont pas encore évidents. En 1993, l'organisation a privatisé 343 de ses magasins et de ses pharmacies en les vendant au secteur privé. Au cours de la même période, elle a sous-traité les services funéraires, libérant ainsi des ressources qu'elle a pu réaffecter au sein du système.

En 1992, l'*ISSSTE* exploitait 1 180 unités dans les 31 États du pays. Celles-ci comprenaient 1 093 cliniques ou installations de soins primaires et 87 hôpitaux, dont 10 étaient spécialisés.

En 1993, l'*ISSSTE* a entrepris un vaste programme d'expansion et de rénovation de ses infrastructures. Il a terminé la construction de 18 nouveaux centres de soins primaires et d'une clinique qui comprend des installations d'hospitalisation. L'essentiel du budget de l'organisme est consacré à l'amélioration des installations actuelles, prévoyant des améliorations dans 14 unités de soins primaires, une clinique spécialisée, six hôpitaux de soins primaires et quatre hôpitaux généraux. L'accent était mis à la fois sur la rénovation des locaux de ces unités et sur l'ajout de nouvel équipement.



LES GRANDS EMPLOYEURS DU SECTEUR PUBLIC

Les services de *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, société pétrolière d'État, du *Secretaría de Marina (SM)*, Secrétariat à la Marine, et du *Secretaría de la Defensa Nacional (SDN)*, Secrétariat à la Défense nationale, sont accessibles à leurs employés et à leurs familles. Leurs hôpitaux et leurs cliniques sont considérés comme de bons dispensateurs de services de santé. Les hôpitaux de *PEMEX* se retrouvent essentiellement dans les États dans lesquels *PEMEX* a un nombre important d'employés.

En 1992, *PEMEX* exploitait 191 unités. Celles-ci comprenaient 168 cliniques ou installations de soins primaires et 23 hôpitaux, dont huit étaient spécialisés. Le budget total pour 1992 du système de *PEMEX* atteignait les 323 millions de dollars US.

Le *Secretaría de Marina (SM)*, Secrétariat à la Marine, exploitait, lui, un total de 122 unités dans la plupart des régions du pays, dont 95 étaient des cliniques ou des installations de soins primaires et 27 des hôpitaux généraux.

Le *Secretaría de la Defensa Nacional (SDN)*, Secrétariat à la Défense nationale, avait, lui, 243 unités dans les 31 états du pays dont 217 cliniques ou installations de soins primaires et 26 hôpitaux généraux.

5. LE SYSTÈME PRIVÉ DE SOINS DE LA SANTÉ

LE SYSTÈME PRIVÉ DE SOINS DE LA SANTÉ, 1992

Nombre total de centres de services médicaux	2 250
Hôpitaux généraux	135
Cliniques	1 822
Sanatorium	225
Lits d'hôpitaux	21 895
Centres médicaux	68
Médecins	5 317
Personnel infirmier et paramédical	18 522

Source: Recursos y Servicios - Sistema Nacional de Salud, Boletín de Información Estadística, Número 12, 1992.

Le marché desservi par le Système privé de soins de la santé est celui des niveaux socio-économiques les plus élevés de la société mexicaine. Malgré cela, les hôpitaux du secteur privé doivent réserver 5 pour cent de leurs lits pour assurer des soins d'urgence à toute personne ayant besoin d'aide.



Les hôpitaux privés sont en général petits et consacrés essentiellement à la maternité et aux petites urgences. Environ 70 pour cent d'entre eux ont moins de 20 lits. Les hôpitaux privés les plus importants offrent davantage de services et un plus grand nombre de spécialisations. C'est à Mexico qu'on retrouve les hôpitaux privés les plus importants. Il y a également des installations importantes dans les autres grandes villes, dont Monterrey et Guadalajara (voir tableau).

Les hôpitaux du système privé sont exploités indépendamment les uns des autres et peu disposent d'établissements secondaires. Les deux plus importants hôpitaux de Mexico sont des exceptions dignes de mention. L'*Hospital Angeles del Pedregal*, avec ses 180 lits, a récemment entrepris la construction d'un autre hôpital qui s'appellera *Hospital Angeles Interlomas*. L'*Hospital American British Cowdray*, avec ses 202 lits, devrait faire de même avec la construction d'un hôpital affilié dans la partie ouest de la ville.

LES DISPENSATEURS PRIVÉS DE SOINS DE LA SANTÉ, 1993

Mexico	Nombre de lits	Guadalajara	Nombre de lits
<i>Hospital American British Cowdray (ABC)</i>	202	<i>Hospital del Carmen S.A. de C.V.</i>	100
<i>Hospital Angeles del Pedregal</i>	180	<i>Sanatorio de México S.A. de C.V.</i>	296
<i>Hospital Infantil Privado S.A. de C.V.</i>	126	Monterrey	
<i>Hospital de México</i>	140		
<i>Hospital Mocol</i>	150	<i>Clínica y Maternidad Conchita A.C.</i>	250
<i>Beneficencia Española</i>	284	<i>Hospital José A. Muguerza S.A.</i>	134
<i>Hospital Escandón</i>	110	<i>Hospital San José de Monterrey</i>	170
<i>Hospital Metropolitano</i>	80	<i>Hospital y Clínica Oca S.A.</i>	100
<i>Clínica Londres</i>	120		
<i>Hospital Santa Fe S.A. de C.V.</i>	110		
<i>Hospital Santelena S.A. de C.V.</i>	100		
<i>Sanatorio Durango S.A.</i>	140		

Source : Ambassade du Canada, México, D.F.

Un grand nombre de médecins au sein du système privé travaillent également dans le Système national de soins de la santé. Le volume est plus élevé dans le système public, mais la rémunération est plus élevée dans le système privé.



NOUVELLE CONSTRUCTION DANS LE SECTEUR PRIVÉ DES SOINS DE LA SANTÉ

En janvier 1994, la société mexicaine de construction *Gutsa Construcciones* a annoncé qu'elle allait entreprendre la construction du *Scripps Hospital de México* dans l'État d'Aguascalientes. L'objectif du projet est de construire une installation qui permettra d'offrir les mêmes types de services qu'au *Scripps Hospital de La Jola* en Californie. Cet hôpital comprendra 80 lits et le coût du projet est évalué à 25 millions de dollars US.

MÉDICA SUR S.A. DE C.V.

Médica Sur a été lancée en 1980 par un groupe de médecins qui voulaient offrir sous le même toit à la fois des services de consultation et des soins hospitaliers. Les difficultés économiques des années 1980 ont retardé une partie du projet. En 1992, 24 lits d'hôpitaux ont été ouverts à côté d'un ensemble de bureaux déjà existants. Une émission publique d'actions en 1994 devait permettre d'accumuler une partie des 75 millions de dollars US nécessaires pour agrandir le centre actuel. Celui-ci comprendra un hôpital de 200 lits, 18 cliniques de diagnostic et de traitement, 600 bureaux médicaux et un institut de recherche, ainsi qu'un hôtel pour les familles des patients. L'entreprise a l'intention de mettre l'accent sur la médecine spécialisée comme la dermatologie, la chirurgie dentaire, la nutrition et la psychologie. *Médica Sur* a établi des relations professionnelles avec des établissements prestigieux comme le *Mayo Clinic*, le *Radiation Care Inc.* et *REN Corporation*.

Les hôpitaux privés ont commencé il y a peu à mettre sur pied des services médicaux spécialisés, même si leur importance reste encore plus limitée que ceux qu'on retrouve dans les *Institutos Especializados* du secteur public. Les achats les plus importants d'équipement spécialisé ont, de façon traditionnelle, été faits presque exclusivement par le secteur public.

La croissance du Système privé de soins de la santé a été modérée au cours des années 1980 à cause des difficultés de la situation économique. Au début des années 1990, on a constaté une relance de la croissance qui n'a été ralentie que par la récession apparue au milieu de 1993 et qui s'est prolongée en 1994. Certains analystes estiment que le taux d'occupation au sein du système privé est légèrement supérieur à 50 pour cent.

Avec la relance de la croissance économique mexicaine, le Système privé de soins de la santé devrait prendre de l'importance, essentiellement pour trois raisons :

- le gouvernement n'a pas encore les moyens d'élargir l'infrastructure nationale en soins de la santé pour répondre aux besoins d'une population plus importante. Aussi, les établissements publics sont surpeuplés et les listes d'attente sont longues, sans parler des délais administratifs. Le système privé, qui offre des services plus rapides à ses patients, présente donc énormément d'intérêt pour ceux qui peuvent se l'offrir;
- il y a eu un afflux d'entreprises multinationales, dont beaucoup assurent une couverture de soins de la santé privés à certains ou à la totalité de leurs employés. Dans certains cas, elles ont réussi à négocier une réduction de leurs cotisations obligatoires pour compenser les coûts des ressources consacrées au système privé; et
- l'assurance-santé privée devient plus facilement disponible. La déréglementation du secteur des services financiers, en particulier dans le cadre de l'ALÉNA, a permis aux Mexicains de disposer d'une plus grande diversité de régimes d'assurance-santé et a réduit les cotisations qui sont, de toute façon, déductibles d'impôt.

De nombreux observateurs estiment que, lors de la relance du secteur privé de soins de la santé, la tendance sera d'offrir des services plus spécialisés. Le marché de l'équipement spécialisé en soins de la santé pour le secteur privé enregistrera alors une croissance correspondante.



6. LES POSSIBILITÉS DANS LE DOMAINE DES SERVICES EN SOINS DE LA SANTÉ

Les importations de services médicaux sont un phénomène relativement récent au Mexique. Ce marché est important, et en pleine croissance, mais il est impossible de le quantifier car on ne dispose pas de données sur le commerce des services. Les principaux marchés secondaires sont ceux des services de construction d'hôpitaux, de gestion des services de santé, des services d'information, d'équipement, de gestion des déchets, de formation et des services d'urgence.

LES SERVICES DE CONSTRUCTION D'HÔPITAUX

La construction des installations médicales ne faisait pas toujours l'objet d'une attention rigoureuse par le passé. Il est en effet souvent arrivé que des hôpitaux soient construits pour des raisons politiques plutôt que pour répondre à un besoin réel.

Pendant l'administration du Président Salinas, de 1988 à 1994, le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, a procédé à une revue détaillée des installations existantes et des besoins. Cette revue a amené la publication du *Plan Maestro de Infraestructura*, Plan directeur des infrastructures, en 1989. Le *SS* a, à compter de cette époque, commencé à planifier la construction des nouvelles installations de santé pour qu'elles répondent de façon plus adéquate aux besoins de la population. On a commencé par s'efforcer de terminer les travaux en cours et de rénover les hôpitaux existants, en mettant l'accent sur des établissements d'une capacité d'une trentaine de lits. Les spécialistes du domaine estiment maintenant qu'il faut de 20 à 30 nouveaux hôpitaux de 100 lits, et ensuite une autre tranche de travaux pour une trentaine d'établissements de 30 à 90 lits.

Tous les projets de construction d'hôpitaux doivent être approuvés par les autorités de la santé du *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, et de l'État concerné ou du *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, ministère du District fédéral. Ils sont évalués à la fois en fonction de normes de santé et architecturales.

D'après les dirigeants du *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, moins de 50 entreprises participent au Mexique à la planification et à la construction des hôpitaux. Il n'y en aurait pas plus de 20 capables de respecter les normes du *SS*. Même si les architectes et les ingénieurs mexicains utilisent régulièrement des techniques importées dans leurs travaux de conception, peu d'entre eux ont des partenaires étrangers. Ce type d'association constitue d'ailleurs une des possibilités intéressantes pour les sociétés canadiennes. Les bonnes possibilités de débouchés pour les services comprennent, entre autres :

- les programmes novateurs de conception structurale pour les petits projets;
- les charpentes et les bâtiments d'acier préfabriqués;
- les systèmes de contrôle et d'entretien des bâtiments;
- les nouveaux concepts d'hôpitaux «intelligents»;
- les systèmes de contrôle et de ventilation bioclimatiques;
- les matériaux de recouvrement des cloisons, des planchers et des plafonds, en particulier pour les pièces à atmosphère stérile;



SCRIPPS AGUASCALIENTES

Aguascalientes est une ville de 800 000 habitants desservant une région de 3,5 millions de personnes. On y trouve deux petits hôpitaux privés et le nombre de lits par habitant est faible. La *Fundación Médica de Aguascalientes* a été créée en 1990 pour construire un nouvel hôpital sans but lucratif qui appartiendrait à la collectivité. La *Fundación* s'est adressée à ScrippsHealth, à qui elle a accordé un contrat pour l'aider à gérer la construction de cet hôpital de 80 lits au coût de 25 millions de dollars US. C'est ScrippsHealth qui gère cet hôpital lors de son ouverture, en 1996, mais la direction restera sous le contrôle d'un comité hospitalier.

- les matériaux de protection à utiliser en radiologie;
- les systèmes informatiques de conception de structures;
- les systèmes servant au contrôle de la qualité;
- les usines de traitement des eaux usées;
- la gestion des installations et du traitement des déchets biomédicaux;
- la conception des infrastructures (eau, gaz, électricité, etc.);
- la planification des équipements;
- la gestion des achats, les systèmes de contrôle des coûts et de la qualité, la gestion de projets; et
- les systèmes de sécurité et de protection contre les incendies.

On assiste parallèlement à l'expansion rapide d'un autre marché, celui des services aux Mexicains fortunés qui se rendent actuellement à l'étranger pour se faire soigner. Un certain nombre de groupes privés mexicains collaborent maintenant avec des hôpitaux étrangers pour tirer parti de ces possibilités, en particulier dans le nord du pays.

PROJETS HOSPITALIERS PRIVÉS AU MEXIQUE (EN COURS DE CONSTRUCTION OU DE PLANIFICATION)

Projet	Nombre de lits	Ville	État	Entreprise
Centro de la Mujer	30	Torreón	Coahuila	Baylor U.M.C. (É.-U.)
Hermosillo	75	Hermosillo	Sonora	Baylor U.M.C. (É.-U.)
Chihuahua	55	Chihuahua	Chihuahua	Baylor U.M.C. (É.-U.)
Centro Médico Excel	—	Tijuana	Baja California	Alvarado Hospital (É.-U.)
H. San Juan Bautista	70	Villahermosa	Tabasco	inconnu
Centro Médico de Colima	80	Colima	Colima	HEALTHSERV (Canada)
Hospital Culiacán	75	Culiacán	Sinaloa	inconnu
Hospital ABC	150	Mexico	Distrito Federal	inconnu
Scripps Aguascalientes	80	Aguascalientes	Aguascalientes	ScrippsHealth (É.-U.)
Sharp Hospital Mazatlán	110	Mazatlán	Sinaloa	SharpHealth (É.-U.)
Hospital Providencia	60	Guadalajara	Jalisco	HEALTHSERV (Canada)
Hospital Angel Leano	150	Guadalajara	Jalisco	inconnu
Angeles del Pedregal	200	Mexico	Distrito Federal	inconnu

Source : International Medical Associates, *Opportunities for U.S. Participation in the Expansion of the Mexican Health Care System*. Washington, D.C.: U.S. Trade and Development Agency, juillet 1994, p. 23.



LA GESTION DES SERVICES DE SANTÉ

HEALTHSERV INTERNATIONAL INC.

HEALTHSERV International Inc. est une société de Calgary, Alberta, qui a su tirer parti de la croissance du marché mexicain. Elle offre des services de soins de la santé complets, clé en main, aux hôpitaux et aux cliniques. Son travail commence avec des études de faisabilité, puis continue avec les services de planification, de conception, de gestion et de formation. Elle a concentré ses efforts de vente auprès des hôpitaux et des cliniques du secteur privé. HEALTHSERV participe maintenant à des coentreprises avec deux associés mexicains pour construire des hôpitaux dans les villes de Colima et de Guadalajara.

Salim Hasham, PDG de HEALTHSERV International Inc., estime qu'il y a beaucoup de possibilités pour les entreprises canadiennes au Mexique. Selon lui, «il s'agit d'apprendre à bien connaître le marché, puis de retenir la bonne stratégie pour attaquer de façon agressive le créneau de marché visé.» Son entreprise a passé deux ans à se faire connaître au Mexique avant d'emporter son premier contrat. M. Hasham ajoute «qu'il est important d'avoir les moyens financiers de ses ambitions, surtout au début qui est la période la plus difficile.»

Si cette société a réussi sa percée sur le marché mexicain, cela tient à la solidité de ses compétences en affaires internationales, aux avantages technologiques qu'elle offre à ses clients, à sa facilité d'adaptation à la culture et aux besoins de ceux-ci et enfin à son aptitude à les faire profiter de nouvelles possibilités.

Un certain nombre d'études du secteur mexicain de la santé ont montré le besoin de services administratifs plus efficaces pour améliorer la prestation des services de santé. On a cité en particulier les systèmes comptables, informatiques et d'information, la planification de la dotation en personnel, la mise en œuvre de normes de qualité, la gestion des dossiers, la planification de l'équipement et le développement de la philanthropie. En pratique, tous les aspects du système de soins de la santé devront être revus de fond en comble. Il faudra des spécialistes dans tous ces domaines et les entreprises canadiennes ayant ces compétences y trouveront des débouchés.

Si la plupart des universités mexicaines donnent des cours de gestion hospitalière, on ne considère toutefois pas au Mexique qu'il s'agit là d'une spécialité. À l'exception de quelques hôpitaux privés, ce sont le plus souvent des médecins qui s'occupent de l'administration des établissements de santé et non des professionnels de la gestion. Même dans le secteur privé, il n'y a que les établissements les plus importants à être gérés par des spécialistes.

Il s'avère difficile, même si on reconnaît que la formation officielle à la gestion hospitalière est souvent déficiente, d'intéresser les parties concernées à des offres de gestion. Plusieurs entreprises ont abandonné leurs tentatives après des essais infructueux. Malgré cela, on prévoit que de nouvelles possibilités vont apparaître à court terme dans ce domaine pour deux raisons :

- des pressions plus fortes vont s'exercer pour obtenir un meilleur service à partir des budgets disponibles et cela obligera ces établissements à affecter différemment leurs ressources au sein de leurs divers services et fonctions; et
- si la réorganisation envisagée de l'ensemble du système de la santé progresse, l'obtention de bonnes compétences en gestion va devenir une priorité.

LES SERVICES D'INFORMATION

Le marché des ordinateurs et des logiciels dans le système de santé est encore largement intouché. Le manque de compétences en informatique des gestionnaires et du personnel médical, ainsi que les budgets restreints, ont pour l'essentiel limité la croissance de ce marché.

Lors d'entrevues avec des membres du personnel hospitalier, on a constaté les besoins suivants dans les domaines de l'informatisation et de l'intégration :

- au *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, seuls 40 pour cent des achats sont informatisés;
- dans l'ensemble du Système national des soins de la santé, il n'y a qu'un petit nombre d'employés à disposer d'un ordinateur;
- les *Institutos Especializados*, Instituts spécialisés, ont commencé à se doter d'ordinateurs, mais ils ne peuvent pour l'instant traiter que 40 pour cent de leurs dossiers administratifs et de ceux de leurs clients;

EXEMPLES DE SERVICES DE GESTION

FOURNIS PAR DES SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES

- Columbia Health of America a signé un contrat avec un hôpital privé de Querétaro pour prendre en charge les services administratifs de l'hôpital, ses programmes de formation et les pratiques de groupe à travers la frontière entre le Mexique et les États-Unis.
- The Methodist Hospital of Houston contribue aux programmes d'administration hospitalière et de formation de cinq hôpitaux mexicains. Il dirige également un programme de formation professionnelle d'une durée de deux semaines destiné aux médecins qui se spécialisent dans la mise au point de procédures chirurgicales et de traitements médicaux spécialisés.



- un certain nombre de médecins et de chercheurs du secteur public ont indiqué avoir apporté leur équipement personnel au bureau pour répondre à leurs propres besoins;
- la gestion de la quasi totalité des dossiers cliniques se fait manuellement;
- les petits hôpitaux affectent le plus souvent leurs ordinateurs aux laboratoires et aux services de radiologie, mais rarement à la comptabilité;
- certains hôpitaux ont acheté des programmes de gestion hôtelière qu'ils ont adaptés à la gestion hospitalière; et
- l'accès aux bases de données pour l'aide au diagnostic est un phénomène pratiquement inconnu au Mexique.

Les domaines prioritaires seront l'informatisation des dossiers médicaux, du contrôle de l'inventaire, des données personnelles, des admissions, de l'ordonnancement, des dossiers pharmaceutiques, des résultats et des tests de laboratoire, des systèmes d'aide au diagnostic et de systèmes comptables plus complets. Il faudra aussi disposer de programmes de formation à l'utilisation de l'informatique pour pouvoir introduire ces nouveaux systèmes dans les hôpitaux.

Il y a aussi d'autres possibilités pour les entreprises offrant des services et des équipements de communication comme les réseaux téléphoniques, les installations de télé et de vidéoconférences, les systèmes vidéo en circuit fermé pour les chambres d'hôpital.

LES SERVICES D'ÉQUIPEMENT

Les organismes mexicains des soins de la santé ont de plus en plus recours aux sociétés privées pour planifier et gérer leurs achats d'équipement et pour assurer l'entretien et la réparation de celui-ci. Ils s'efforcent aussi d'éviter les achats d'équipement coûteux en soustrayant les services spécialisés.

LES SERVICES DE PLANIFICATION DES ACHATS D'ÉQUIPEMENT

Chaque unité médicale prend ses propres décisions d'achat d'équipement en fonction de son budget. Le plus souvent, les acheteurs s'informent auprès des fournisseurs ou de leurs distributeurs, étudient les catalogues et consultent une publication américaine intitulée ECRI.

Faire appel à des conseillers professionnels pour planifier les achats d'équipement est une approche nouvelle au Mexique. Il faudra donc offrir des ensembles novateurs et attrayants pour réussir à vendre cette approche, en particulier quand le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, a son mot à dire. Malgré cela, la réforme des soins de la santé progressant, la priorité accordée aux techniques de planification des achats d'équipement va augmenter et cela va toucher les achats eux mêmes, le financement, l'installation et les calendriers d'utilisation de cet équipement.

L'ENTRETIEN ET LES RÉPARATIONS

Au sein du *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, chaque service gère ses propres besoins de réparation d'équipement. Le *SS* a un service spécialisé dans la fabrication de pièces appelé *Centro de Desarrollo y Aplicaciones Tecnológicas (CEDAT)*, Centre de développement et de technologies appliquées. Ce centre répare aussi à faible coût l'équipement hospitalier.



Les organismes publics comme l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, l'*Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)*, Institut pour la sécurité et les services sociaux des employés du secteur public, comme les grands hôpitaux du secteur privé, ont leurs propres services d'ingénierie qui s'occupent de l'entretien préventif et des réparations de l'équipement. Par contre, dans la plupart des hôpitaux publics, on ne fait aucun entretien préventif de l'équipement médical. On estime que les hôpitaux les plus importants du Système national des soins de la santé consacrent un pour cent de leur budget à l'installation, l'entretien et la réparation de l'équipement.

Dans le cas d'équipement hautement sophistiqué, la plupart des établissements achètent un contrat de service pour prolonger la durée de la garantie assurée par le fabricant. L'*IMSS* exige le plus souvent une garantie de dix-huit mois quand il achète de l'équipement neuf. Très souvent, il achète des fournitures et des pièces de remplacement en même temps que l'équipement. Dans cet institut, il y a un service qui assure la maintenance de l'équipement mais il fera appel au fabricant, ou à son représentant, dans les cas de problèmes plus complexes.

LES SERVICES SPÉCIALISÉS

Les problèmes que soulèvent les achats importants d'équipement ralentissent les acquisitions. Il est probable que cela incitera les organismes acheteurs à soustraires de plus en plus certains services spécialisés nécessitant un équipement coûteux. C'est ce qui a justifié l'ouverture récente de centres de résonance magnétique. Les hôpitaux font aussi appel, dans des cas particuliers, à des laboratoires spécialisés. Les hôpitaux privés soustraient fréquemment la calibration de leur équipement. Le marché de l'ensemble de ces services spécialisés devrait prendre de l'importance alors que les hôpitaux, comme les autres établissements du secteur de la santé, devront de plus en plus faire face à des restrictions budgétaires.

LA FORMATION

Quand les organismes prestataires de soins de la santé achètent de nouveaux équipements, ils sont souvent confrontés à un bond technologique que leur personnel a du mal à faire, n'ayant pas les connaissances voulues. Il était courant, dans ces cas-là, d'exiger du vendeur qu'il assure la mise à niveau du personnel. Cette activité de formation prendra de l'importance au cours des années à venir alors que les hôpitaux essaieront d'utiliser leur équipement de façon plus efficace.

Il est possible que les fabricants ne soient pas les mieux à même d'assurer cette formation. Il y aura donc éventuellement un marché de la formation pour les entreprises qui sauront mettre l'accent sur l'utilisation efficace de l'ensemble de l'équipement, sans se limiter à un type donné.



LA GESTION DES DÉCHETS

La quasi totalité des déchets solides des hôpitaux mexicains se retrouve dans les sites d'enfouissement municipaux. D'après un rapport officiel, il n'y a que 15 des 300 hôpitaux de Mexico à gérer, dans une certaine mesure, leurs déchets. Les autorités concernées ont reconnu les risques que cette pratique présente. Toutefois, la mise en place de systèmes de gestion satisfaisants des déchets hospitaliers nécessitera l'application de normes plus détaillées alliée à l'élaboration d'une infrastructure adaptée.

On a essayé pour la première fois de faire face à ce problème avec la publication d'une *norma oficial*, norme officielle, le 22 octobre 1993. Cette *norma* donne une classification des résidus dangereux et stipule qu'il faut les traiter conformément aux dispositions de la Loi générale sur l'équilibre écologique et la protection de l'environnement. Malgré cela, on ne dispose toujours pas de norme officielle pour élaborer les procédures particulières aux déchets biomédicaux. Certains spécialistes de ce secteur d'activité s'attendent à ce qu'une norme à l'application volontaire soit publiée à la fin de 1994 ou au début de 1995.

Une étude récente du *Movimiento Ecológico de México*, le mouvement écologique mexicain, estime que les hôpitaux produisent en moyenne 10 kilos de déchets par lit et par jour. Il ne sera pas facile de changer les pratiques actuelles. Le gouvernement sera confronté à deux obstacles importants :

- les gens protesteront si on prétend installer des usines de traitement des déchets, comme des incinérateurs, dans leur milieu de vie; et
- il faudra disposer de ressources additionnelles pour faire appliquer les nouvelles normes.

Un petit nombre de sociétés mexicaines sont en mesure de fournir de nouveaux incinérateurs à la toute pointe de la technologie, mais leur coût constitue un obstacle, surtout alors que la réglementation nécessaire n'est pas en vigueur. Il faut aussi savoir que les normes sur la protection de la qualité de l'air peuvent dans certains cas empêcher les hôpitaux de se servir d'incinérateurs.

Une solution serait d'inciter plusieurs hôpitaux à utiliser le même incinérateur. De plus, le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, ministère du District fédéral, impose maintenant de joindre un plan de gestion des déchets à toute demande de permis de construire un nouvel hôpital et ce type de plan retient de plus en plus l'attention. Les appareils à stériliser et à broyer peuvent aussi contribuer partiellement à ce problèmes des déchets.

On a doté de nombreux hôpitaux de conteneurs pour les aiguilles et les instruments tranchants, en particulier dans les locaux de l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, mais ceux-ci sont ensuite jetés dans les dépotoirs municipaux sans autre traitement. Certains hôpitaux hésitent à utiliser des contenants spéciaux pour les instruments tranchants parce qu'on a fait état de *pepenadores*, ramasseurs d'ordures, allant les chercher dans les dépotoirs municipaux.

Malgré toutes ces difficultés, la gestion des déchets médicaux prendra progressivement de plus en plus d'importance. Les entreprises qui ont acquis de l'expérience dans ce domaine pourront en tirer parti au Mexique. Les produits et les services qui enregistreront les meilleurs succès seront ceux qui répondront aux exigences de prix, de qualité, d'installation et de service après-vente des clients mexicains. Les programmes de formation devront ici viser à permettre au Mexique de rattraper le retard qu'il a accumulé dans ce domaine.



LES SERVICES DE FORMATION POUR LES PROFESSIONNELS DE LA SANTÉ

LES FACULTÉS DE MÉDECINE

Il y a, au Mexique, environ 50 facultés de médecine dont sortent 8 000 diplômés par année. Les plus réputées sont la *Universidad Autónoma de México (UNAM)*, dont le campus principal est à Mexico, la *Escuela Mexicana de Medicina*, de San Luis Potosí, l'*Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey*, à Monterrey, ainsi que l'*Universidad la Salle* et l'*Universidad Anáhuac* qui se trouvent à Mexico. Plusieurs autres universités d'États assurent une formation médicale comme la *Universidad del Estado de México*, l'*Universidad Autónoma de Puebla* et l'*Universidad Autónoma de Guadalajara*.

LES MÉDECINS

Il y a un grand nombre de médecins généralistes au Mexique et le système ne parvient pas à intégrer tous les nouveaux diplômés. Beaucoup de médecins du Système national de soins de la santé ont en plus une pratique privée, ou un autre emploi.

Les hôpitaux du Système national des soins de la santé assurent la formation continue de leurs médecins. La plupart d'entre eux assistent de plus à des congrès et à des conférences tant au niveau national qu'international pour se tenir informés des derniers développements dans leur domaine. Quant aux hôpitaux privés, en règle générale, ils n'assurent pas le recyclage, que ce soit au moyen de cours, de séminaires ou de conférences.

L'augmentation du nombre des ordinateurs au Mexique fait apparaître de nouvelles possibilités pour la formation des médecins. Ceux-ci pourraient en effet utiliser ces ordinateurs pour avoir accès à des renseignements et se tenir informés des développements. Les systèmes de téléconférence et les autres programmes interactifs devraient également offrir d'excellentes solutions de formation médicale internationale.

LE PERSONNEL INFIRMIER

Le Mexique est un des seuls pays où il y a plus de médecins diplômés que d'infirmières. Le salaire de celles-ci est très faible, ce qui explique qu'il soit difficile d'attirer dans cette profession des personnes qualifiées. C'est pourquoi on constate une pénurie de personnel infirmier dans tout le système de soins de la santé.

La formation d'infirmière au Mexique nécessite, le plus souvent, d'avoir suivi des études secondaires et ensuite les cours d'un établissement du gouvernement qui dispense un enseignement spécialisé. Ce peuvent être les cours de la *Cruz Roja*, la Croix-Rouge, du *Colegio Nacional de Enfermeras*, École nationale des infirmières, ou de l'*Escuela Nacional de Enfermería y Obstetricia*, École nationale de sciences infirmières et d'obstétrique. La plupart des grands hôpitaux prennent en charge la formation de leur personnel infirmier. Il devrait y avoir des débouchés pour les cours de formation pour infirmières par le canal des établissements locaux.

LE PERSONNEL PARAMÉDICAL

Le personnel paramédical est rare et on estime le plus souvent qu'il est mal formé. Sa formation est assurée par la *Cruz Roja*, Croix-Rouge, la *Emergencia SOS*, Urgences SOS, l'*Universidad Autónoma de México (UNAM)* et un petit nombre d'hôpitaux privés, mais il n'y a pas de formation professionnelle pour ce type de personnel. Les entreprises canadiennes intéressées par des programmes de formation coopérative trouveront des possibilités de débouchés dans ce domaine.



LE PROGRAMME DE SÉCURITÉ INDUSTRIELLE DE LA CROIX-ROUGE

La *Cruz Roja*, Croix-Rouge, a un grand centre de formation appelé *Centro Nacional de Capacitación y Adiestramiento (GENCAP)*, Centre national de formation, qui est le plus important en Amérique latine. On y assure la formation du personnel de la Croix-Rouge et d'entreprises privées dans des domaines comme la formation professionnelle, la sécurité industrielle, les premiers soins et les services d'urgence.

LA SÉCURITÉ ET LES PREMIERS SOINS EN MILIEU INDUSTRIEL

La Constitution mexicaine rend les employeurs responsables de la santé de leurs employés. Toute entreprise de plus de cent employés doit avoir dans son personnel un médecin à temps plein. Celui-ci procède aux examens annuels et s'occupe de la formation à la prévention des accidents, de l'hygiène et de la santé au travail.

Certains établissements de soins de la santé embauchent des entreprises étrangères pour fournir du personnel ou former des instructeurs. C'est ainsi que la *Cruz Roja*, Croix-Rouge, a envoyé un groupe de médecins aux États-Unis pour leur faire suivre un cours de soins traumatologiques avancés. Un certain nombre d'entreprises du secteur privé sont bien implantées dans ce domaine.

LES POSSIBILITÉS D'APPRENTISSAGE À DISTANCE

Les télé et les vidéoconférences, ainsi que les autres systèmes interactifs ou moyens de communication professionnelle, offrent de bonnes possibilités de formation et de coopération médicales internationales. Les facultés de médecine canadiennes et mexicaines profiteraient toutes de l'instauration de tels liens entre elles. Les avantages des téléconférences sont évidents dans le cas des régions éloignées.

Les services d'assistance médicale à domicile au moyen de modems et de liaisons informatiques avec un centre d'information permettraient de fournir des réponses immédiates aux questions de patients et soulageraient d'autant le système médical. De tels services commencent à être offerts sur le marché mexicain par des sociétés privées spécialisées en soins d'urgence.

PROJET PILOTE DE SANTÉ POUR LES AUTOCHTONES

En s'efforçant d'assurer les soins de la santé en régions éloignées, le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, conjointement avec l'*Instituto Nacional Indigenista (INI)*, Institut national autochtone, a ouvert un nouvel hôpital destiné à la population autochtone. Cette population est en effet réticente, pour des raisons culturelles, à avoir recours aux installations modernes des soins de la santé. Ce projet conjoint du *SS* et du *INI* combine les traitements allopathiques et traditionnels. Des projets pilotes sont en cours à Cuetzalan, Puebla et les travaux d'un grand hôpital sont presque terminés à Jesús María, Navarrin. Un autre projet est en cours dans l'État d'Oaxaca.

LES SERVICES DES SOINS DE LA SANTÉ EN RÉGIONS ÉLOIGNÉES

Ce sont le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, et l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, qui assurent les services des soins de la santé dans les régions éloignées. En s'efforçant de desservir la population relevant du secteur ouvert, le *SS* a construit un grand nombre d'installations de soins primaires dans les petites communautés rurales éloignées. Ces centres de santé ont à leur service un médecin, une infirmière, et parfois un conseiller en santé. Les médecins qui pratiquent en régions éloignées sont souvent de jeunes diplômés qui font ainsi leur année obligatoire au service de l'État quand ils ont suivi la scolarité d'une faculté publique.

Le grand nombre de ces centres de santé dans les régions éloignées fait apparaître le besoin de technologies de diagnostic efficaces et peu coûteuses. On peut en donner comme exemple les techniques d'examen visuel pour détecter la présence d'un cancer du cerveau, les outils de diagnostic rapide à bâtonnet de plasma pour déceler les maladies transmises sexuellement et les nouveaux tests pour la malaria. De tels tests rapides permettent de soulager le reste du système de santé car le centre de santé est alors en mesure de traiter le cas sur place, sans surcharger les autres établissements du réseau. Il faut donc offrir à ce type d'établissements de nouvelles technologies de diagnostic qui soient rapides, fiables et précises. Les sociétés qui ont acquis de l'expérience en fournissant des soins de la santé dans les régions éloignées peuvent trouver des débouchés dans ce créneau du marché.



LES SERVICES DE SOINS INFIRMIERS À DOMICILE ET LES MAISONS DE RETRAITE

De façon traditionnelle, au Mexique, les personnes âgées et malades sont soignées à domicile par les membres de leurs familles, mais l'évolution de la société laisse poindre des changements à ces habitudes. La population vieillit et les familles sont plus petites qu'auparavant. Les femmes, qui prenaient soin des personnes âgées et malades, travaillent de plus en plus à l'extérieur. On constate de plus en plus qu'on embauche des infirmières qualifiées pour prendre soin à domicile des membres de la famille âgés ou malades.

L'augmentation de la demande de soins infirmiers à domicile fait apparaître des possibilités pour le secteur privé. C'est ainsi que l'*Hospital Angeles del Pedregal* soustraite ce type de services à une société privée spécialisée dans les soins à domicile. Les entreprises canadiennes devraient trouver des possibilités de partenariat avec des sociétés mexicaines dans ce domaine.

LES SERVICES AMBULANCIERS ET D'URGENCE

Les établissements du Système national de soins de la santé assurent des services d'urgence et gèrent des flottes d'ambulances. Le niveau des services offerts est toutefois limité dans de nombreuses régions du pays. Il n'y a que peu d'ambulances à être équipées d'unités mobiles de soins intensifs et, comme il y a peu de normes dans ce domaine, la qualité des services varie beaucoup. Les services ambulanciers et d'urgence sont aussi assurés par la *Cruz Roja*, Croix-Rouge, qui joue un rôle important dans ce domaine d'activité.

Les services d'urgence sont aussi assurés par le secteur privé. C'est ainsi que deux entreprises, *Médica Móvil* et *Emergencia Médica*, offrent des services d'urgence 24 heures sur 24 à Mexico. Comme leurs homologues des autres grandes villes, elles facturent leurs services à l'acte, en plus de prélever une cotisation annuelle. Certaines entreprises plus petites, qui ont transformé des voitures de tourisme en ambulances, offrent un service plus limité à un prix inférieur.

Les possibilités de créer des coentreprises pour acheter et équiper des ambulances destinées au marché mexicain sont importantes. Il en est de même pour la formation du personnel ambulancier affecté aux urgences. Pour que de tels services réussissent à s'implanter sur le marché mexicain, il faudra convaincre le public mexicain que des dépenses de cette nature sont utiles.



7. LES POSSIBILITÉS DE MARCHÉS POUR LES INSTRUMENTS ET LES ÉQUIPEMENTS MÉDICAUX

Quand elles s'efforcent de préciser les possibilités de marchés, les sociétés canadiennes devraient se demander deux questions importantes. La première est de savoir s'il y a un fabricant mexicain d'un produit comparable. Il serait en effet difficile de faire concurrence à un fabricant local en termes de prix, de délai de livraison et de service, en particulier si le produit mexicain est de qualité comparable.

Il faut également se demander si la technologie du fabricant canadien convient au marché mexicain. Avec les budgets limités et la croissance de la population à desservir, les acheteurs d'équipement médical doivent évaluer la rentabilité de leurs achats les plus coûteux. Ils préféreront de l'équipement qui profite à un plus grand nombre d'utilisateurs, avec un coût inférieur par utilisateur.

En faisant l'hypothèse que le produit canadien réponde à ces deux exigences, la première étape pour développer un marché au Mexique est de se consacrer aux trois clients les plus importants :

- l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, qui est le plus important acheteur pris isolément d'équipement médical;
- les *Institutos Especializados*, qui utilisent les types d'équipement les plus sophistiqués; et
- les hôpitaux privés.

Les caractéristiques du produit détermineront la stratégie particulière à appliquer dans le cadre de cette approche générale.

IMPORTATIONS D'ÉQUIPEMENT MÉDICAL AU MEXIQUE, 1990 ET 1993 (MILLIERS DE DOLLARS US)

	1990	1993	Variation en pourcentage
éléments et amalgames de métaux précieux	29	247	752
enduits et autres articles ayant une couche adhésive	1 401	5 102	264
enduits et autres articles comparables imprégnés, enrobés ou emballés	579	209	-64
matériel pour suture (stérile), laminaire (stérile), agents hémostatiques	1 523	937	-38
réactifs pour le classement du sang	538	389	-28
préparation opacifiante (rayons-X), agents de diagnostic	768	1 903	148
ciment et autres produits d'obturation dentaire, ciment pour la reconstruction des os	1 637	3 228	97
boîtes et trousse de premiers soins	42	309	636
films et plaques photographiques plats, sensibilisés et non exposés pour rayons-X	1 834	2 791	52
réactifs de diagnostic composite ou pour laboratoire	4 711	34 293	133
articles hygiéniques ou pharmaceutiques en caoutchouc	952	2 090	120
gants (chirurgicaux, caoutchouc)	818	1 185	45
appareils ou pièces d'appareils sanitaires (aluminium)	130	289	122
appareils à stériliser à usage médical, chirurgical ou de laboratoire	1 209	2 194	81



	1990	1993	Variation en pourcentage
ambulances nouvelles ou usagées	111 250	253 137	126
chaises roulantes, sans propulsion mécanique	206	724	251
chaises roulantes, avec propulsion mécanique	94	200	113
verres de contact	1 276	6 150	382
verres pour lunettes	2 040	1 622	-20
électrocardiographes	2 162	6 026	179
équipement d'électrodiagnostic	28 185	58 963	109
appareils à ultraviolet ou à infrarouge	162	142	-12
seringues avec ou sans aiguilles	4 268	7 538	77
aiguilles tubulaires en métal et aiguilles pour seringues	1 704	4 053	138
aiguilles, cathéters, canules et autres	9 857	20 677	110
tours dentaires	550	86	-84
instruments utilisés dans les sciences dentaires	5 345	8 311	55
instruments et appareils ophtalmiques	3 530	7 911	124
instruments et appareils utilisés dans les sciences vétérinaires ou médicales	16 385	37 354	128
appareils de mécanothérapie, de massage et pour les tests psychologiques	637	1 706	168
appareils pour l'alimentation en oxygène, la respiration artificielle et les autres soins respiratoires	6 749	17 210	155
appareils de respiration et masques à gaz, masques protecteurs sans pièces non compris	3 370	4 107	22
joints artificiels	960	1 722	79
appareils orthopédiques ou pour la réduction des fractures	8 132	9 560	18
dents artificielles	372	689	85
appareils dentaires	590	1 028	74
prothèses artificielles du corps	91	151	66
appareils auditifs, pièces et accessoires non compris	1 221	2 234	83
stimulateurs cardiaques, pièces et accessoires non compris	937	2 908	210
appareils orthopédiques et autres portés, transportés ou implantés dans le corps	970	1 873	93
appareils utilisant les rayons-X	16 466	64 019	289
appareils utilisant les rayonnements alpha, bêta ou gamma	35	680	1 843
tubes à rayons-X	2 068	4 031	95
pièces et accessoires pour l'utilisation des rayons-X et des autres radiations	3 701	7 621	106
pièces d'appareils pour la mesure et la vérification des caractéristiques des liquides ou des gaz	5 125	8 317	62
chaises et pièces détachées de chaises pour les dentistes, les coiffeurs et autres	578	1 268	119
meubles et pièces détachées pour ceux-ci à usage médical, chirurgical, dentaire ou vétérinaire	2 401	10 435	335
Total	267 581	607 619	133

Source : Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Secrétariat au Commerce et au Développement industriel, Statistiques sur les importations, 1990, 1993



LES PRINCIPAUX FOURNISSEURS D'ÉQUIPEMENT MÉDICAL AU MEXIQUE

Société	Emplacement principal	Catégorie de produits
Abbott Labs	Mexico	Équipement chirurgical
America Médica y Asociados	Naucalpan	Équipement médical
Ascher	Mexico	Meubles pour hôpitaux
Baxter	Mexico	Équipement médical et équipement de cueillette du sang
Casa Lux	Mexico	Meubles pour hôpitaux et laboratoires
Casa Mario Padilla	Mexico	Distributeur d'équipement de laboratoire
Casa Plarre	Mexico	Équipement et appareils d'anesthésie
Derivados de Gasa	Mexico	Fournitures médicales
De Todo para Hospitales	Mexico	Fournitures et instruments médicaux et dentaires
Fehlmex	Mexico	Équipement médical
Electrónica y Medicina	Mexico	Équipement de diagnostic
Drenovac	Puebla	Équipement de réadaptation fonctionnelle
Everest & Jennings de México	Guadalajara	Meubles pour hôpitaux
GADPA	Mexico	Meubles pour hôpitaux
Grupo Adex	Mexico	Équipement médical
Hemost	Mexico	Équipement orthopédique et chirurgical
Industrias Leygar	Mexico	Instruments orthopédiques et chirurgicaux
Instrumed de México	Mexico	Équipement de chirurgie cardiovasculaire
Johnson & Johnson	Mexico	Fournitures, instruments et équipement chirurgical
Kendall de México	Mexico	Fournitures médicales et équipement d'aide orthopédique
Kodak Mexicana	Mexico	Équipement et fournitures pour rayons-X
Laboratorios Le Roy	Mexico	Équipement médical et équipement de soutien orthopédique
Manufacturas Solco	Naucalpan	Implants
Médica Industrial	Naucalpan	Équipement médical
Medizer	Naucalpan	Entretien de l'équipement médical
Pisa	Guadalajara	Produits chirurgicaux
Quiport	Puebla	Fournitures orthopédiques et distributeur d'équipement orthopédique
Samy Ambulancias	Mexico	Pièces d'ambulance et services de location de flotte
Smith's de México	Mexico	Gaz médicaux et équipement connexe
3M de México	Mexico	Fournitures médicales et équipement de traumatologie
Termex	Mexico	Thermomètres médicaux



LES PRODUITS EN DEMANDE

On a enregistré au Mexique des augmentations importantes des importations de la plupart des catégories d'équipements médicaux au cours des dernières années. Il y a un certain nombre de domaines sur le marché dans lesquels les perspectives semblent particulièrement intéressantes.

- La demande de traitements au cobalt augmente avec les diagnostics de cancer. Il n'y a pas de fabricant mexicain d'équipement de cette nature. De la même façon, on ne fabrique pas au Mexique d'appareils utilisant la technologie des radiations alpha et bêta.
- Les demandes d'équipement d'hydrothérapie, d'électrothérapie et de traitement aux ultrasons sont fortes car on met l'accent sur la physiothérapie pour le traitement des blessures et les soins post-traumatiques.
- La demande d'équipement de stérilisation augmente sans cesse. Le marché est actuellement dominé par les appareils fabriqués localement.
- L'augmentation des problèmes respiratoires, en particulier dans les grands centres urbains, fait apparaître de nouvelles demandes pour les traitements appropriés. La demande est en particulier forte pour l'équipement de respiration artificielle. Il n'y a pas de producteur mexicain et le marché mexicain est dominé par les produits américains et japonais.
- Le marché de l'équipement de rayons-X est dominé par des technologies rudimentaires et moyennes qui accaparent 80 pour cent des ventes. Les 20 pour cent restants sont constitués par des ventes d'équipement de haute technologie fourni par un fabricant mexicain et par des sociétés japonaises. Les fabricants coréens et brésiliens s'attaquent vigoureusement à ce créneau du marché.
- Les fabricants japonais et allemands dominent le marché de l'équipement d'ophtalmologie, qui est de plus en plus sensible à la concurrence des prix.
- Le traitement des maladies cardiaques et des complications connexes est de plus en plus répandu et on enregistre une croissance parallèle sur le marché de la demande d'équipement de cardiologie.

Ce sont ces produits qui offrent les possibilités les plus intéressantes à court terme. À plus long terme, tout produit permettant de fournir des soins médicaux efficaces à moindre coût devrait se trouver des débouchés au Mexique



8. LE PROCESSUS DES ACHATS

Chaque organisme au sein du *Sistema Nacional de Salud (SS)*, Système national de soins de la santé, a son propre service des achats. Les exigences pour l'année à venir sont déterminées au sein du système. Les besoins sont ensuite analysés et on attribue les budgets qui conviennent. Enfin, on définit les spécifications lors de la préparation du processus d'appel d'offres.

La *Ley de Adquisiciones Públicas*, Loi sur les achats publics, régit tous les achats au sein du Système national de soins de la santé. Chaque organisme a un petit budget discrétionnaire et les petits achats ne doivent pas nécessairement passer par ce processus public d'appel d'offres. Il y a une exception, les *Institutos Especializados*, qui bénéficient d'une marge de manoeuvre inhabituelle pour leurs achats d'équipement.

Certains dispensateurs de soins de la santé font passer leurs achats par le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, ou l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, afin de profiter d'escomptes de quantité. Cela se fait essentiellement pour l'équipement moins sophistiqué acheté en grande quantité. Le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, ministère du District fédéral, et le *Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF)*, Système pour le développement de la famille, par exemple, font passer une grande partie de leurs achats par le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé.

On évalue que le Système privé de soins de la santé est responsable de 10 à 20 pour cent des achats d'équipement médical. La plupart des hôpitaux privés ont des services d'achat qui gèrent leurs acquisitions, mais c'est le personnel médical des diverses unités qui identifie les besoins. Dans le cas des achats importants, le conseil d'administration des hôpitaux peut prendre les décisions d'achat. Le système privé comprend un grand nombre de très petites installations et la plupart des fournisseurs privés se consacrent aux grands hôpitaux privés des grands centres urbains.

LE CYCLE D'ACHAT

Les dispensateurs publics de soins de la santé au Mexique doivent mettre à jour leurs formulaires de base tous les ans. Ils doivent soumettre leurs budgets au *Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)*, l'équivalent du ministère des Finances, plus communément désigné sous le nom d'*Hacienda*. Les budgets qui sont affectés aux divers organismes peuvent être inférieurs à ceux demandés et cela peut obliger à modifier les priorités en cours d'année. C'est ce qui explique qu'il y a un cycle d'achat. Les entreprises qui vendent de l'équipement médical au Mexique doivent coordonner leurs activités de commercialisation avec ce cycle.

Mai et juin :	On définit les priorités en soins de la santé pour l'année à venir.
Août :	Présentation des budgets à Hacienda.
Fin de l'été :	Mise à jour des formulaires de base.
Novembre :	Les budgets sont finalisés et expédiés aux organismes d'achat pour procéder aux ventilations internes.
Janvier/février :	Les offres publiques d'achat sont annoncées.



À une époque, on s'efforçait de concentrer tous les achats au cours des mois de janvier et de février. Au cours des dernières années, on a enregistré une tendance à un relâchement de cette pratique.

LE CUADRO BÁSICO

Chaque organisme de soins de la santé publie à l'automne de chaque année un *Cuadro Básico* ou formulaire de base. Il s'agit de la liste au sein de laquelle il faut choisir tous les achats. Ce sont des documents publics qu'on peut se procurer auprès des services d'achats ou auprès des organismes d'affaires ou de commerce connus sous le nom de *Cámaras* ayant un intérêt pour les activités médicales. On trouvera à la fin de ce document le nom des principales chambres. Chaque *Cuadro Básico* est mis à jour une fois par année. Il peut énumérer plus de 2 000 produits, avec leurs numéros de référence et les critères techniques que chaque produit doit respecter. Tous les achats de l'année à venir devront se soumettre aux critères indiqués dans le *Cuadro Básico*. Il est essentiel de s'assurer qu'un produit correspond bien aux normes exactes de produit indiquées dans le *Cuadro Básico* pour percer sur le marché.

Si les spécifications d'un produit n'apparaissent pas sur le *Cuadro Básico*, il faut entreprendre les démarches qui s'imposent pour faire apporter les modifications à la publication suivante. Pour obtenir une nouvelle inscription, ou un changement de mode de spécification, une entreprise devra s'adresser aux médecins au sein de l'organisme d'achat. Ce sont eux qu'il faudra convaincre de l'avantage qu'il y a à inscrire un produit sur cette liste. Un groupe de médecins travaillera au sein de l'organisme pour que le produit ou les nouvelles spécifications apparaissent sur la liste de l'année suivante. Si un produit n'est pas inscrit sur le *Cuadro Básico*, il n'est pas possible de le commander.

LES OFFRES PUBLIQUES D'ACHAT

LES AVIS D'APPEL D'OFFRES

La première étape du processus d'appel d'offres public est la publication des *avisos* ou avis d'appel d'offres. Ceux-ci sont publiés dans le *Diario Oficial*, Journal officiel, et doivent également être publiés dans au moins deux grands quotidiens nationaux. On les trouvera le plus souvent dans *El Excelsior* et *El Universal*. Ces avis donneront le numéro de référence de l'appel d'offres, les biens à acheter, le coût des documents d'appel d'offres et où et quand il est possible de se les procurer.

Une société canadienne qui veut tenter d'emporter des contrats publics aura besoin de mettre en place une procédure pour parcourir les publications qui conviennent de façon quotidienne. À compter du 1^{er} janvier 1995, un nouveau journal spécialisé publiera les avis publics d'appel d'offres.

On ne fait pas appel à ces avis publics pour les petits achats. Les niveaux d'achats discrétionnaires permis sont fixés chaque année et varient d'un service des achats à l'autre.



RESUMEN DE CONVOCATORIAS

Une nouvelle publication privée en langue espagnole, *Resumen de Convocatorias*, est maintenant disponible. Elle énumère tous les appels d'offres du gouvernement mexicain par numéro d'appel d'offres, organisme gouvernemental et par produit ou service. L'abonnement annuel est de l'ordre de 800 \$ US. Pour de plus amples détails, se reporter à la section sur les contacts importants au Mexique à la fin de ce document.

LE SERVICE D'INVITATIONS OUVERTES À SOUMISSIONNER

Ce service a été créé par Approvisionnement et Services Canada dans le cadre d'une initiative nationale pour assurer un accès libre, équitable et efficace en termes de coûts à toutes les possibilités de vente au gouvernement fédéral.

Ce service canadien dresse maintenant, à titre expérimental, la liste de toutes les possibilités de vente au gouvernement fédéral au Mexique. Les fournisseurs éventuels pourraient se procurer les documents voulus auprès du Centre d'affaires canadien à Mexico au prix coûtant, plus des frais nominaux.

Pour de plus amples renseignements téléphoner au 1-800-361-4637.

UN PROJET DE LA BANQUE MONDIALE

En 1991, la Banque Mondiale a accordé un prêt de 180 millions de dollars US au *Secretaria de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, pour contribuer à un projet de soins primaires. Ce projet est en cours de réalisation et devrait être terminé en juin 1996. Il a pour objet d'améliorer et d'élargir les soins primaires et l'assistance nutritionnelle à 13 millions de personnes relevant de 47 juridictions différentes pour la santé. Il s'accompagnera de la décentralisation des pouvoirs budgétaires, de gestion et opérationnels du niveau fédéral vers celui des États. On a procédé à des recensements des réseaux de soins primaires, des équipements et du personnel dans les trois États de Chiapas, Oaxaca et Hidalgo. Les résultats obtenus ont servi à préparer les plans de travail et les budgets de 1994. Au début de 1994, environ 50 pour cent du prêt avait été versé.

Si une entreprise veut pouvoir répondre à un appel d'offres, elle doit se procurer une copie des documents d'appel d'offres appelés *bases*. Il faut les acheter. Les prix varient d'aussi peu que de 100 \$ US à des sommes pouvant atteindre 5 000 \$ pour des projets hautement spécialisés. Il n'y a pas de minimum ou de maximum fixé. Les prix de la plupart des *bases* pour les instruments et les équipements médicaux sont de l'ordre de 150 \$.

La loi mexicaine impose un minimum de 10 jours ouvrables entre la date de l'appel d'offres et la date de fermeture de celui-ci. Pour les produits à façon, il faut un minimum de 20 jours. Quand les appels d'offres sont lancés au-delà des frontières, la période allouée pour y répondre est alors de 40 jours.

Les soumissions doivent être remises en espagnol.

L'ACCESSIBILITÉ AUX SOUMISSIONNAIRES ÉTRANGERS

Quand les appels d'offres sont rendus publics, les contrats sont classés dans une des trois catégories suivantes : national, international ou ALÉNA. Les sociétés canadiennes peuvent répondre aux appels d'offres des deux dernières catégories et elles seront traitées sur un pied d'égalité en concurrence avec les soumissionnaires mexicaines et autres. Les appels d'offres de la catégorie nationale sont réservés aux sociétés mexicaines.

L'origine du financement peut également avoir des effets sur l'admissibilité des soumissionnaires étrangers. C'est ainsi que la Banque mondiale accorde généralement une préférence de 15 pour cent aux fournisseurs locaux. Dans le cas du financement par la Banque interaméricaine de développement, on peut trouver un avantage comparable de 5 pour cent pour les achats locaux. Les publications de la Banque sont de bonnes sources d'information sur les projets à venir dans le secteur des soins de la santé au Mexique.

LES CAUTIONS DE SOUMISSION

Les appels d'offres publics prévoient que le soumissionnaire devra remettre une caution de soumission appelée *fianza* destinée à garantir qu'il mène bien à terme le processus d'adjudication. La loi fixe celle-ci à 5 pour cent du montant de la soumission. Elle peut prendre la forme d'un chèque certifié tiré sur une banque mexicaine ou d'une caution émise par un organisme mexicain de cautionnement reconnu par le gouvernement. Cette obligation est remboursable en totalité si l'offre n'est pas retenue, à condition que le soumissionnaire ait répondu à toutes les exigences de l'appel d'offres. Une *fianza* peut être saisie si le soumissionnaire abandonne le processus sans avoir été éliminé ou si, ayant obtenu le marché, il ne se conforme pas aux exigences d'attribution de celui-ci ou de signature.



L'ÉQUIPE DE SOUMISSION

Les entreprises qui veulent soumissionner devraient se préparer à l'avance en mettant en place l'équipe qui convient pour répondre à un appel d'offres quand celui-ci est annoncé dans le système. Une telle organisation permettra de respecter les délais fixés dans l'appel d'offres.

De façon traditionnelle, une équipe de soumission doit comprendre les personnes suivantes :

- un représentant local, connaissant bien le *Cuadro Básico* et l'admissibilité du produit, qui peut parcourir les appels d'offres pour trouver des possibilités;
- un spécialiste des services techniques et de commercialisation qui regroupera les éléments de la soumission;
- un traducteur qui pourra traduire les spécifications et l'appel d'offres;
- une *afianzadora*, société mexicaine de cautionnement, reconnue par l'organisme acheteur concerné;
- un notaire qui pourra certifier certains documents de la proposition; et
- des personnes ressources à l'Ambassade du Mexique ou au Consulat mexicain le plus proche au Canada afin de certifier certaines parties des documents de la soumission.

L'ATTRIBUTION DE CONTRATS

Les soumissions sont ouvertes à l'occasion d'une séance publique tenue à l'heure et à la date indiquées dans les documents d'appel d'offres. En règle générale, deux représentants de chaque société concurrente sont présents à l'ouverture. Toute les autres conditions étant égales, le contrat sera attribué à la soumission la moins chère. Les contrats doivent être attribués dans les 40 jours suivant l'ouverture des soumissions. Un contrat peut être signé dans les 20 jours qui suivent la date à laquelle l'entrepreneur a été avisé de l'attribution du contrat. Ce délai peut être prolongé de 10 jours additionnels si l'organisme acheteur le juge nécessaire. L'avis d'attribution du contrat est expédié aux chambres d'affaires ou *Cámaras* concernées.

Une fois le contrat attribué, on peut augmenter son montant de 15 pour cent dans les six mois qui suivent sans avoir à lancer de nouveaux appels d'offres.

LES GARANTIES D'EXÉCUTION

L'entrepreneur doit fournir une caution d'exécution sous la forme d'une obligation. C'est l'organisme acheteur qui en fixe le montant à sa discrétion et celui-ci est le plus souvent de 10 pour cent de la valeur du contrat. Cette garantie peut prendre la forme d'une *fianza* émise par un organisme de cautionnement mexicain reconnu.

Si les conditions de l'entente prévoient le versement de paiements anticipés, une garantie sous la forme d'une obligation pour le montant avancé est nécessaire. La garantie est annulée quand le paiement anticipé correspondant est pleinement amorti.



LE PAIEMENT

En règle générale, en vertu de la *Ley de Adquisiciones Públicas*, l'organisme acheteur doit procéder au paiement dans les 20 jours de calendrier qui suivent la date à laquelle le paiement est devenu exigible, à moins que les parties aient convenu d'autres conditions.

Il est essentiel que les factures respectent avec précision les exigences de documentation du client. De petites négligences peuvent entraîner des délais importants. Aucune facture ne sera réglée à moins que toute la documentation soit parfaitement en ordre.

Le coût du capital a été élevé au Mexique et cela a eu des conséquences directes sur le délai de règlement des comptes. En 1993, il était courant dans le cadre des contrats du gouvernement que les paiements soient en retard.

Une entreprise canadienne devrait prévoir des retards de paiement et être prête à envoyer un représentant au Mexique qui rendra visite au service payeur afin d'aplanir tous problèmes de documentation. De façon générale, les exportateurs canadiens ont eu des expériences positives pour obtenir le plein règlement de leurs comptes.

LE RÈGLEMENT DES CONFLITS

Le règlement des conflits découlant d'une impression de non-respect des procédures d'appel d'offres, d'attribution ou d'administration du contrat peut faire l'objet d'appels. L'organisme gouvernemental responsable de ceci est le *Secretaría de la Controloría General de la Federación (SECOGEF)*, Secrétariat du Contrôleur général. Certains experts du marché mexicain prétendent que jusqu'à 30 pour cent des appels d'offres du gouvernement font l'objet de contestations chaque année. Les entreprises qui ont pris cette voie ont le plus souvent estimé que leur dossier avait été traité avec justice.

9. LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

L'ENREGISTREMENT DES PRODUITS

LE SYSTEME NATIONAL DE SOINS DE LA SANTÉ

Tous les produits médicaux doivent être inscrits auprès du *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé. Les exportateurs canadiens demanderont le plus souvent à leurs agents ou leurs distributeurs autorisés d'inscrire l'équipement auprès du *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, et de remplir les demandes. Toute demande doit être accompagnée des documents suivants :

- une déclaration indiquant les produits utilisés pour la fabrication du produit;
- les spécifications du produit et la validation du processus de fabrication;
- une description complète des pièces de l'équipement et de leur utilisation;
- la certification de la stérilité et les documents sur les techniques de stérilisation utilisées;



- la preuve des tests réalisés sur l'équipement;
- la preuve que le produit n'est pas toxique;
- quatre copies du manuel d'instructions en espagnol;
- des renseignements cliniques et des études de cas montrant l'efficacité de l'équipement et attestant qu'il n'y a pas d'effets délétères; et
- la preuve de l'approbation par l'organisme normatif du pays d'origine.

Une fois l'équipement approuvé, le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé lui attribuera un numéro d'enregistrement. Ce numéro devra apparaître sur la documentation d'importation.

LE SYSTÈME PRIVÉ DE SOINS DE LA SANTÉ

Le Système privé de soins de la santé accepte les inscriptions d'équipement et les approbations du *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé. Une entreprise de fabrication, ou son agent, doit alors s'adresser aux membres de l'équipe médicale de l'hôpital visé afin de les convaincre des bienfaits de cet équipement. Cette équipe demandera par la suite éventuellement à son service des achats de se procurer cet équipement. Il est essentiel d'avoir une présence auprès des hôpitaux ciblés pour pénétrer ce marché. Les utilisateurs finaux seront tentés de choisir les pièces d'équipement qu'ils connaissent bien, même si le prix est un peu plus élevé.

LES INSTITUTS SPÉCIALISÉS

Ces *Institutos Especializados*, instituts spécialisés, travaillent de façon très indépendante du *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé, en ce qui concerne le choix et l'achat de l'équipement. Afin de convaincre les équipes médicales de ces instituts, les entreprises doivent faire des présentations officielles aux membres concernés de leurs équipes. Selon la complexité de la technologie concernée, une entreprise devra être prête à payer les *Institutos* pour qu'ils réalisent des tests sur l'équipement et procèdent à des enquêtes cliniques. C'est sur cette base qu'un nouvel équipement sera approuvé et, une fois approuvé, il deviendra alors possible de le commander.

LES NORMES

Les normes de produits, ou *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*, sont un élément important pour les sociétés qui exportent de l'équipement médical au Mexique. Ces normes sont fixées par la *Dirección General de Normas (DGN)*, Bureau des normes, qui relève du *SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial)*. L'acheteur ou l'agent mexicain saura si le produit a besoin d'un certificat attestant qu'il répond à une *NOM* connue.



Si on a défini des normes pour un produit, l'exportateur devra s'assurer que son équipement répond bien à ces normes. Les demandes à ce sujet devraient être adressées à la *DGN*, à l'adresse indiquée dans la section sur les contacts importants au Mexique.

Si aucune norme n'a été imposée pour un produit, il peut y avoir avantage à ce que l'exportateur demande d'en définir une. Cela peut s'avérer un outil de commercialisation très efficace étant donné qu'il limite la participation des produits concurrents qui ne répondent pas à la nouvelle norme envisagée. Définir une norme nécessitera cependant d'y consacrer beaucoup de temps d'administration et beaucoup de paperasserie.

LA PROTECTION DES BREVETS

La nouvelle législation sur la propriété intellectuelle, qui est entrée en vigueur en juin 1991, accroît sensiblement la protection pour les entreprises qui envisagent d'attribuer des licences ou de transférer leur technologie de fabrication au Mexique. La Loi pour la promotion et la protection de la propriété industrielle comprend les dispositions suivantes :

- la protection initiale d'une marque de commerce est prolongée à 10 ans;
- la protection d'un brevet est de 20 ans;
- les conceptions industrielles, qui comprennent les modèles et les dessins industriels, sont maintenant protégées pendant 15 ans;
- la protection contre le piratage des droits d'auteur est augmentée de façon importante et élargie aux logiciels informatiques;
- le Mexique reconnaît maintenant le marquage accepté à l'échelle internationale pour les marques de commerce et les droits d'auteur; et
- de lourdes pénalités sont imposées dans le cas d'infractions à ces lois.

Ces lois sont relativement nouvelles et la réglementation n'est pas encore en application dans sa totalité. On conseille donc aux sociétés canadiennes de chercher à obtenir des avis juridiques en ce qui concerne la protection de la propriété intellectuelle.



L'EXPÉDITION D'INSTRUMENTS ET D'ÉQUIPEMENTS MÉDICAUX AU MEXIQUE

LE PAYS D'ORIGINE

Le pays d'origine d'un bien doit être marqué sur le produit et être bien lisible. Il doit apparaître clairement sur le produit afin d'être facilement lu lors d'une manutention normale.

Il n'est pas nécessaire d'inscrire le pays d'origine sur les importations dans les conditions suivantes :

- le coût du marquage découragerait l'importation du produit;
- le marquage pourrait nuire physiquement au fonctionnement du produit;
- le marquage nuirait sérieusement à l'apparence du produit;
- le produit est une substance brute; ou
- l'importateur transformera de façon importante le produit.

L'ÉTIQUETAGE

Les instruments et les équipements médicaux doivent porter une étiquette en espagnol. Cette étiquette doit comprendre les renseignements suivants et être apposée sur l'emballage du produit avant son importation au Mexique :

- de quel équipement s'agit-il;
- où est-il fabriqué et l'adresse du fabricant;
- qui est l'importateur (le plus souvent l'agent ou le distributeur, avec son adresse);
- le numéro d'enregistrement du *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la Santé; et
- indiquez si la stérilité du produit est garantie.

LE DÉDOUANEMENT

Tous les produits doivent être vendus nets de droits de douane, de taxes et de frais de douane mexicains. Les droits de douane se situent le plus souvent entre 5 et 20 pour cent et seront appliqués à la valeur totale de la facture commerciale. Au Mexique, il y a une *Impuesto al Valor Agregado (IVA)*, ou taxe à la valeur ajoutée, de 10 pour cent. Il y a des frais d'utilisation des services de douane au Mexique de 0,8 pour cent qui s'appliquent à tous les produits importés. Dans certains cas, il y a des frais additionnels pour le dédouanement des expéditions en dehors des horaires prévus.



LES FRAIS DE COURTAGE SOUS DOUANE

Les frais de courtage sous douane vont de 0,5 à 1 pour cent de la valeur des expéditions. Ceux qui s'appliquent aux produits une fois que ceux-ci se trouvent au Mexique sont le plus souvent payés par l'acheteur mexicain. Les coûts de transport et les frais de chargement et déchargement sont également le plus souvent de la responsabilité de l'acheteur mexicain. Si vous devez livrer des marchandises au Mexique et prendre en charge les coûts d'expédition, assurez-vous que le transitaire et le courtier fournissent la documentation détaillée sur ces frais. Les exportateurs doivent savoir que la taxe à la valeur ajoutée de 10 pour cent s'applique aux frais totaux de transport au Mexique.

LES FRAIS DE FINANCEMENT INTERNATIONAL

Il est possible d'obtenir une assurance pour le crédit à l'exportation au Canada auprès de la Société de développement des exportations (SEE) et d'assureurs privés. Les primes à payer varieront en fonction des conditions de la couverture, de la franchise et des risques impliqués. Les taux sont actuellement de l'ordre de 1 pour cent de la valeur de l'expédition vendue sur une base de compte courant.

La plupart des expéditions à des clients mexicains seront comptabilisées en dollars américains. Le risque imputable au cours des devises concernera éventuellement le retour ultime aux vendeurs canadiens. Une entreprise devrait s'adresser auprès de spécialistes du marché des changes pour obtenir des renseignements sur la façon de minimiser les risques imputables aux devises, en particulier si le montant de la transaction est important et si le paiement est garanti à une date donnée. Dans les autres cas, il faudrait calculer dans le coût total de la vente une marge pour tenir compte des fluctuations des devises.

L'IMPOSITION

Les entreprises qui créent un établissement permanent au Mexique, ou emploient un agent des ventes qui a le pouvoir de passer des contrats, seront soumises à l'impôt mexicain. Le taux d'imposition sur le revenu des sociétés est de 35 pour cent des revenus gagnés au Mexique, une réduction par rapport aux 42 pour cent de 1991. Les salaires des employés sont soumis à une retenue d'impôt de 35 pour cent. L'impôt minimum à payer par une société est égal à 2 pour cent des immobilisations totales de celle-ci.

En 1992, le Canada est devenu le premier pays à signer une convention fiscale bilatérale avec le Mexique. Celle-ci élimine la double imposition et pourrait réduire les impôts pour les sociétés résidentes au Canada qui font des affaires au Mexique. Le traité l'emporte sur les lois fiscales mexicaines dans plusieurs domaines, en particulier l'imposition des redevances et des honoraires. Il y a un taux uniforme de retenue de 15 pour cent sur les remises du Mexique vers le Canada. Ce taux est différent de celui prévu par la loi générale du Mexique qui stipule des retenues de 35 pour cent sur les remises de redevances. En plus, le traité prévoit des limites aux taux de retenue d'impôt applicables aux remises de dividendes.



LA REMISE DES FONDS

Dans le cadre des efforts du Mexique pour accroître l'investissement étranger, on a allégé les restrictions au rapatriement des fonds par les investisseurs étrangers. Les éléments importants pour les investisseurs canadiens sont les suivants :

- on utilise le taux du marché libre pour toutes les transactions étrangères;
- le transfert des profits et des dividendes n'est soumis à aucune limite, à condition que l'investisseur respecte les obligations de partage des profits et d'impôt à payer;
- le transfert des intérêts et le remboursement du principal ne sont soumis à aucune limite;
- les transferts de redevances et d'honoraires ne sont soumis à aucune limite;
- le rapatriement des capitaux n'est pas interdit de façon explicite; et
- le remboursement du principal n'est soumis à aucune limite pour les nouveaux prêts.

LES PERMIS DE TRAVAIL POUR LES CANADIENS

L'ALÉNA a amélioré la possibilité pour les entreprises d'origine canadienne d'assurer un service après-vente à leurs clients au Mexique. Les installateurs, les réparateurs et le personnel d'entretien travaillant dans le cadre d'une garantie ou d'autres contrats qui font partie intégrante des conditions de vente convenues avec le client ont droit d'entrer temporairement au Mexique.

Les services mexicains d'immigration ont émis un nouveau formulaire d'immigration pour les gens d'affaires d'Amérique du Nord qui vont au Mexique pour moins de 30 jours. Ce formulaire est désigné sous le nom de *Forma Migratoria de Negocios (FMN)*, ou Formule pour visite d'affaires. Il est conçu pour les gens qui se rendent au Mexique afin d'y discuter des affaires, d'y tenir des conférences, d'y participer à des foires commerciales, d'y offrir des services commerciaux ou professionnels. L'obtention de la *FMN* est gratuite auprès de tout bureau consulaire mexicain au Canada ainsi qu'à tous les points d'immigration donnant l'entrée au pays.

La *Forma Migratoria 3 (FM3)* est indispensable pour les séjours pouvant atteindre un an et la *FM2* pour ceux qui sont plus longs ou pour l'immigration. L'Ambassade du Mexique à Ottawa ou les bureaux consulaires de Toronto, Montréal ou Vancouver recevront les demandes de *FM3*. Les demandes de *FM2* doivent être adressées au Mexique, par l'employeur de la personne, directement au *Secretaría de Gobernación* ou Secrétariat à l'Intérieur.



LES CONSÉQUENCES DE L'ALÉNA

En vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les tarifs douaniers sur les produits, l'équipement et les appareils destinés aux soins de la santé seront éliminés.

Ceux qui s'appliquent à un certain nombre de produits ont été éliminés immédiatement lors de l'entrée en vigueur de l'ALÉNA le 1^{er} janvier 1994. Les produits de cette catégorie comprennent le mobilier, les réactifs de classement du sang, les appareils dentaires et les dents artificielles, les catguts, les pansements, les chaises roulantes, les verres de contact, les verres pour lunettes, l'équipement d'électrodiagnostic, les instruments dentaires et ophtalmiques, les appareils de mécano-thérapie, les appareils de thérapie et de respiration à l'oxygène, les appareils orthopédiques, les membres artificiels et l'équipement de radiation.

Le 1^{er} janvier 1998, les tarifs douaniers seront éliminés sur un autre groupe de produits comprenant les cathéters et les autres appareils médicaux et vétérinaires ainsi que les instruments. Les tarifs sur tous les produits, l'équipement et les appareils restants concernant les soins de la santé seront éliminés le 1^{er} janvier 2003.

Une disposition de l'ALÉNA permet l'accélération de l'élimination des droits de douane, à condition que les trois pays parviennent à une entente. Cela se produit le plus souvent dans les cas où l'industrie exerce des pressions sur le gouvernement pour réduire ses tarifs douaniers plus rapidement.

Les règles d'origine dans le cadre de l'ALÉNA sont nettement plus souples dans leur application générale que celles de l'ancien Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Il y a également eu un certain nombre de modifications propres à des produits. C'est ainsi que les exigences concernant la valeur du contenu d'un certain nombre d'appareils médicaux comme les systèmes de contrôle des patients, les électrocardiographes et les défibrillateurs ont été éliminés.

On a fait appel à une règle *de minimus* qui simplifiera les transactions pour les produits faits en quasi-totalité à partir de produits provenant des pays signataires de l'ALÉNA. Il suffit pour cela qu'il n'y ait pas plus de 7 pour cent de la valeur du produit à avoir une origine extérieure à celle des pays signataires de l'ALÉNA.

10. LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

À moins qu'une entreprise n'envisage de fabriquer un produit au Mexique, la meilleure façon de pénétrer le marché est en général de retenir les services d'un agent ou d'un distributeur. Le processus d'achat utilisé par les organismes de soins de la santé est très complexe. Les fournisseurs doivent s'inscrire auprès des acheteurs et s'assurer que leurs produits apparaissent bien dans les *Cuadro Básico*. Ils doivent parcourir les annonces d'appel d'offres, acheter les *bases* et se conformer à des procédures d'appel d'offres très précises, le tout se faisant en espagnol. Ce sont là des tâches qui peuvent s'avérer très difficiles sans aide locale.

Un agent ou un représentant doit bien connaître le marché local pour coordonner la promotion de votre produit au Mexique. Une telle personne jouera également un rôle important dans la facturation des clients et en s'assurant que tous les documents sont en bon ordre. Cette personne jouera également un rôle essentiel pour aplanir les difficultés découlant de toute la paperasserie à fournir localement.



GUIA DE PROVEEDORES Y SERVICIOS EN EL AREA DE LA SALUD

Le Guia de Proveedores y Servicios en el Area de la Salud, ou guide pour les prestataires de services de santé, est publié au Mexique. Il s'agit d'un catalogue de produits et d'agents ou de fabricants qui font la promotion de leurs produits sur le marché mexicain. On y trouve des renseignements par secteurs de produits comme le traitement de l'alcoolisme, les ambulances, l'ophtalmologie, etc... C'est un outil fort utile pour les sociétés canadiennes qui cherchent des renseignements sur le marché des produits disponibles au Mexique ou veulent de plus amples détails sur les agents et les distributeurs.

L'ENTRETIEN ET LE SERVICE SONT DES ÉLÉMENTS ESSENTIELS POUR RÉUSSIR SUR LE MARCHÉ

Les services d'entretien sont des éléments essentiels de toute soumission concernant de l'équipement destiné au secteur médical. Il est important d'indiquer clairement les garanties offertes, la façon dont l'entretien sera assuré et la formation qui sera jugée nécessaire dans la soumission.

Les agents ou les distributeurs locaux peuvent disposer des compétences nécessaires pour assurer le service et l'entretien. Dans le cas d'un équipement comportant une nouvelle technologie ou particulièrement sophistiquée, l'organisme acheteur pourra vouloir traiter directement avec le fabricant. Il faudra indiquer clairement l'élément formation dans le dossier de la soumission. Il ne faudra pas non plus négliger la disponibilité et le prix des pièces détachées, qui seront des éléments importants lors de l'attribution du contrat.

LES AGENTS

Un agent représente les intérêts d'un fournisseur et passe des contrats avec les utilisateurs finaux, mais ne prend pas possession des biens. Le contrat de vente est passé entre la Société exportatrice canadienne et l'organisme d'achat. De cette façon, le fournisseur continue à exercer le contrôle sur les stratégies de prix, de promotion et de commercialisation et c'est également lui qui supporte les risques de l'entente. L'agent reçoit une commission ou un salaire. Afin de pouvoir représenter un fournisseur dans un processus d'appel d'offres, il faut donner à un agent des pouvoirs officiels d'engager l'entreprise.

Une personne qui agit comme un agent est protégée par la législation fédérale sur le travail et a droit à des indemnités de départ en cas de mise à pied injustifiée.

LES DISTRIBUTEURS

Un distributeur joue un rôle différent de celui d'un agent en ce sens qu'il prend normalement possession des biens. Un distributeur achète auprès de toute une gamme de fournisseurs et conserve une quantité au moins limitée d'équipement et de pièces détachées. Le distributeur passe contrat directement avec l'acheteur et c'est donc lui qui supporte les risques et qui est responsable de toutes les stratégies de promotion et de vente au Mexique. L'inconvénient d'une telle organisation est que l'exportateur ne peut pas contrôler la marge bénéficiaire du distributeur ni le prix facturé à l'utilisateur final.

LE CHOIX D'UN AGENT OU D'UN DISTRIBUTEUR

Le choix d'un agent, d'un représentant ou d'un distributeur peut être une des décisions les plus importantes qu'une entreprise aura à faire pour pénétrer ce marché. Une des tâches les plus difficiles est le tri et l'évaluation des agents locaux éventuels. Il est courant qu'il faille prendre six mois pour parvenir à trouver le bon candidat. Les principales étapes de ce processus sont les suivantes :

- s'adresser à l'Ambassade du Canada pour s'informer sur les agents établis, les représentants ou les distributeurs assurant la promotion ou la vente d'équipement médical;
- s'adresser aux *Cámaras* locales de ce secteur et leur demander les mêmes renseignements;
- rencontrer les personnes qui vous ont été recommandées;
- faire leur tri en fonction de critères établis d'avance;
- ne pas oublier de vérifier leur situation financière et leur réputation morale sur le marché;
- vérifier dans quelle mesure ils se consacrent à ce marché;
- visiter leur lieu de travail et prévoir des entrevues avec les principaux membres de leur personnel;
- obtenir des références de clients et de collègues; et
- évaluer l'aptitude de chaque partenaire éventuel à atteindre vos objectifs de vente au Mexique.



Les agents, les représentants et les distributeurs doivent être inscrits auprès de chaque organisme d'achat à titre de fournisseur commercial. Le processus d'inscription suppose d'obtenir l'approbation du service de contrôle de la qualité de chaque organisme.

Même si une entreprise retient les services d'un excellent agent à Mexico, elle pourra avoir intérêt à retenir les services d'autres agents dans d'autres parties du pays. Une telle approche peut permettre d'offrir un meilleur service à des clients décentralisés.

LES PARTENARIATS ET LES ALLIANCES STRATÉGIQUES

Certaines entreprises pénètrent le marché mexicain en formant des partenariats ou des alliances stratégiques avec des fabricants mexicains qui connaissent le marché ou veulent prendre de l'expansion. De façon traditionnelle, une entreprise canadienne apportera une technologie de pointe à une coentreprise alors que l'associé mexicain fournira l'accès au marché. Une alliance peut également permettre à deux entreprises d'accroître leurs gammes de produits. Le partenaire idéal en est un qui a de bonnes bases financières, de bons contacts dans tous les secteurs d'activité et qui partage des objectifs de société compatibles.

LES CONGRÈS ET LES FOIRES COMMERCIALES

Les conférences, les congrès et les foires commerciales sont organisés tout au long de l'année au Mexique. Les entreprises devraient choisir ceux qui concernent le type d'instruments et d'équipements médicaux qu'elles veulent vendre. Les représentants des entreprises peuvent décider d'y participer au début comme visiteur et plus tard comme exposant. L'*Agenda de Eventos Médicos* ou Journal des événements médicaux fournit la liste des événements à venir dans le domaine médical pour les six prochains mois. Il est publié en janvier et en juillet de chaque année dans le magazine médical *Atención Médica*.

LES PLUS IMPORTANTES ASSOCIATIONS MÉDICALES SONT :

- *Academia Nacional de Medicina*, Académie nationale de médecine
- *Sociedad Mexicana de Medicina General*, Société mexicaine de médecine générale
- *Asociación Mexicana de Cirugía General*, Association mexicaine de chirurgie générale
- *Asociación Mexicana de Bioquímica Clínica*, Association mexicaine de biochimie clinique
- *Federación Mexicana de Radiología e Imagen*, Fédération mexicaine de radiologie
- *Asociación Mexicana de Gastroenterología*, Association mexicaine de gastro-entérologie
- *Sociedad Mexicana de Cardiología*, Société mexicaine de cardiologie
- *Sociedad Mexicana de Urología*, Société mexicaine d'urologie
- *Sociedad Mexicana de Otorrinolaringología y Cirugía de Cabeza y Cuello*, Société mexicaine d'otorhinolaryngologie et de neurologie
- *Federación Mexicana de Ginecología y Obstetricia*, Fédération mexicaine de gynécologie et d'obstétrique
- *Sociedad Mexicana de Geriatria y Gerontología*, Société mexicaine de gériatrie et de gérontologie
- *Sociedad Mexicana de Pediatría*, Société mexicaine de pédiatrie



Les foires commerciales sont un outil important pour promouvoir les instruments et les équipements médicaux sur le marché mexicain. La foire commerciale la plus importante pour les produits médicaux est *Expo-Hospital* qui est tenue chaque année en février à Mexico. Il y a d'autres événements, plus petits, à d'autres moments de l'année, et dans d'autres villes du pays.

Les fournisseurs canadiens peuvent également envisager de participer aux foires médicales dans le sud des États-Unis. En effet, les organismes acheteurs mexicains y participent souvent, en particulier ceux qui ont établi des relations avec des fabricants d'équipement médical dans ce pays.

ÊTRE CONCURRENTIEL

Les entreprises canadiennes qui ont réussi à développer un créneau pour leurs produits sur le marché mexicain sont parvenues à des conclusions communes quant aux facteurs de leur succès :

- **Le temps.** Les relations personnelles sont un élément essentiel des affaires au Mexique. Les exportateurs éventuels doivent être prêts à consacrer beaucoup de temps à obtenir la confiance personnelle des clients et des représentants éventuels. Il faut aussi beaucoup de temps pour faire approuver les produits en soins de la santé et cela coûte cher. Il faudra parfois attendre plusieurs années avant qu'une entreprise parvienne à la rentabilité souhaitée.
- **Le prix, les possibilités et la disponibilité du produit.** Le Système national des soins de la santé est particulièrement sensible au prix et préférera souvent des articles plus simples, moins sophistiqués à de l'équipement de technologie plus poussée et plus coûteux. Le fournisseur doit comprendre les possibilités de marché du produit et adapter son prix en conséquence. Il doit également faire la preuve qu'il est en mesure de livrer le produit à temps.
- **La langue et la culture.** Les sociétés canadiennes doivent être en mesure de communiquer en espagnol avec les représentants, les distributeurs et les clients. Les entreprises devraient avoir un employé parlant l'espagnol qui se consacre aux efforts mexicains de la société. Certains embauchent des consultants à cette fin. De façon idéale, cette personne devrait bien connaître les subtilités de la culture mexicaine.
- **Le service.** Les acheteurs exigent de plus en plus que les soumissionnaires fournissent des niveaux élevés de service après-vente. Il n'est pas inhabituel que le client exige qu'on procède à toutes les réparations dans les heures qui suivent l'avis de défaillance d'un équipement.
- **Le financement.** Les entreprises canadiennes de services dans le domaine des soins de la santé devraient être prêtes à offrir un financement avantageux. Les coûts du financement sont élevés au Mexique et les acheteurs sont très intéressés par les techniques de financement novatrices.
- **Le positionnement sur des créneaux précis.** Cherchez les produits et les services que le Mexique est le plus désireux de se procurer et avec lesquels il cherche à améliorer la qualité et l'efficacité de ses services ou à réduire ses coûts. Pour emporter des marchés à l'avenir, il faudra se montrer inventif et trouver les meilleures façons de fournir les soins de la santé.
- **S'adapter aux besoins des Mexicains.** La meilleure façon de percer le marché mexicain avec des produits et des services canadiens dans le domaine de la santé est de mettre en œuvre les meilleures techniques de gestion canadiennes et de les adapter au contexte mexicain, en respectant pleinement la façon de procéder des Mexicains.



11. CONTACTS IMPORTANTS

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE

INTERNATIONAL CANADA

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

La Direction du commerce pour l'Amérique latine et les 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'au Consulat de Monterrey. 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 crédits et d'affaires sur les éventuels clients étrangers.

Direction du commerce dans l'Amérique latine et les Antilles (LGT)

Affaires étrangères et Commerce international Canada
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-5547
Télécopieur : (613) 943-8806

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

Les Centres de commerce international ont été créés un peu partout au pays pour offrir une aide qui soit facilement accessible aux sociétés canadiennes qui veulent exporter. Partageant les locaux régionaux de l'Industrie, Sciences et Technologie Canada (IC), les centres relèvent de AÉCIC. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non

prêtes à exporter, ils les aident dans leurs travaux de recherche et de planification des marchés, leur fournissent l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et leur obtiennent l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche:

Colombie-Britannique Tour Scotia
900-650, rue West Georgia
C.P. 11610
Vancouver (C.-B.) V6B 5H8
Téléphone : (604) 666-0434
Télécopieur : (604) 666-8330

Yukon 300, rue Main
Pièce 210
Whitehorse (Yukon) Y1A 2B5
Téléphone : (403) 667-3925
Télécopieur : (403) 668-5003

**Alberta et
Territoires du
Nord-Ouest** Place Canada
9700, avenue Jasper
Bureau 540
Edmonton (Alt.) T5J 4C3
Téléphone : (403) 495-2944
Télécopieur : (403) 495-4507

510, 5^e Rue Sud-Ouest
11^e étage
Calgary (Alt.) T5P 3S2
Téléphone : (403) 292-6660
Télécopieur : (403) 292-4578

Saskatchewan 119, 4^e Avenue Sud
Bureau 401
Saskatoon (Sask.) S7K 5X2
Téléphone : (306) 975-5315
Télécopieur : (306) 975-5334
1919, promenade Saskatchewan
6^e étage
Regina (Sask.) S4P 3V7
Téléphone : (306) 780-6325
Télécopieur : (306) 780-6679

Manitoba 330, avenue Portage
7^e étage
C.P. 981
Winnipeg (Man.) R3C 2V2
Téléphone : (204) 983-8036
Télécopieur : (204) 983-2187



PROFIL DE MARCHÉ :
LES POSSIBILITÉS DU SECTEUR MEXICAIN DES ÉQUIPEMENTS ET SERVICES MÉDICAUX

Ontario	Édifice Dominion Public 1, rue Front Ouest 4 ^e étage Toronto (Ont.) M5J 1A4 Téléphone : (416) 973-5053 Télécopieur : (416) 973-8161
Québec	Tour de la Bourse 800, Square Victoria Bureau 3800 C.P. 247 Montréal (Qc) H4Z 1E8 Téléphone : (514) 283-8185 Télécopieur : (514) 283-8794
Nouveau-Brunswick	Place Assumption 770, rue Main C.P. 1210 Moncton (N.-B.) E1C 8P9 Téléphone : (506) 857-6452 Télécopieur : (506) 851-6429
Île-du-Prince-Édouard	Mall Confederation Court 134, rue Kent Bureau 400 C.P. 1115 Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 7M8 Téléphone : (902) 566-7400 Télécopieur : (902) 566-7450
Nouvelle-Écosse	Tour Central Guarantee Trust 1801, rue Hollis 5 ^e étage C.P. 940, Station M Halifax (N.-É.) B3J 2V9 Téléphone : (902) 426-7540 Télécopieur : (902) 426-2624
Terre-Neuve	Place Atlantic 215, rue Water Bureau 504 C.P. 8950 St. John's (T.-N.) A1B 3R9 Téléphone : (709) 772-5511 Télécopieur : (709) 772-5093/2373

RÉSEAU MONDIAL D'INFORMATION SUR LES EXPORTATIONS

Le réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN) est un système informatisé conçu par AÉCIC pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils constatent à l'étranger aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit à l'utilisateur des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 30 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, appelez (613) 996-5701.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATIONS (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'exportations. Le PDME est géré par les bureaux régionaux de IC et financé par AÉCIC. Les activités admissibles à l'aide financière du PDME (jusqu'à 50 pour cent des coûts) sont, entre autres:

- la participation à des foires commerciales étrangères reconnues en dehors du Canada;
- des voyages pour identifier des marchés d'exportations et les visites d'acheteurs étrangers au Canada;
- la préparation d'appels d'offres ou de propositions de projets à l'étape précontractuelle pour des projets à réaliser en dehors du Canada;
- l'ouverture de bureaux permanents de vente à l'étranger afin d'appuyer des efforts de commercialisation soutenus;
- des activités spéciales pour les organisations du secteur alimentaire, agricole et de la pêche qui sont sans but lucratif et ne font pas de vente, les offices de commercialisation et des organisations comme, par exemple, les foires commerciales, les essais techniques et les démonstrations de produits; et
- les coûts nouvellement admissibles, qui comprennent les essais de produits pour la certification sur les marchés, les frais juridiques pour les ententes de commercialisation à l'étranger, les coûts de transport pour les stagiaires de compagnies de forage au large, les coûts de démonstration des produits et tous les autres coûts nécessaires à la mise en œuvre des plans de commercialisation.

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 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

AÉCIC 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 pour eux d'avoir recours à des possibilités de marchés financées par une IFI et si cela est rentable.



AÉCIC peut fournir également 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 détails, s'adresser à :

Direction du financement international
Affaires étrangères et Commerce international Canada
Téléphone : (613) 995-7251
Télécopieur : (613) 943-1100

PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES

Géré par AÉCIC 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. IC contribue également à la promotion de ce programme. Les agents de celui-ci répondent aux demandes visant à identifier 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) 993-3996.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DE L'INVESTISSEMENT

Ce programme aide les entreprises canadiennes à trouver les fonds dont elles ont besoin. Il favorise la promotion des investissements qui prennent la forme de nouvelles usines et de matériel, de co-entreprises ou de partenariats stratégiques. Il 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. Les agents d'investissements peuvent s'adresser à des investisseurs étrangers et leur faire rencontrer les sociétés canadiennes. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 995-8400.

INDUSTRIE CANADA

Industrie Canada (IC) s'est vu confier à sa création un vaste mandat pour améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne. En ce qui concerne les petites entreprises, il s'est vu confier des 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 canadienne.

Direction générale du secteur des produits de soins de la santé

Industrie Canada
235, rue Queen, 9^e étage, Tour Est
Ottawa (Ont.) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3077
Télécopieur : (613) 952-4209

Centre de service aux entreprises
Industrie Canada
235, rue Queen, 1^{er} étage, Tour Est
Ottawa (Ont.) K1A 0H5
Téléphone : (613) 952-4782
Télécopieur : (613) 957-7942

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

BUREAUX RÉGIONAUX D'IC

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. Ils assurent également la promotion et la gestion de tout un ensemble de programmes et de services.

En s'adressant à ces bureaux régionaux, on accède :

- aux renseignements et à l'expertise dont ils disposent dans les domaines du commerce et de la technologie;
- à des réseaux nationaux d'information;
- à une base de connaissances du secteur industriel; et
- aux renseignements d'affaires d'IC.

Ces bureaux régionaux sont également en mesure d'intéresser leurs clients aux nouvelles entreprises et aux compagnies seuil.

Ces bureaux offrent aussi l'avantage de partager des locaux avec les Centres de commerce international, qui sont eux-mêmes en liaison avec AÉCIC et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger.



PROFIL DE MARCHÉ :
LES POSSIBILITÉS DU SECTEUR MEXICAIN DES ÉQUIPEMENTS ET SERVICES MÉDICAUX

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

RADAR est une base de données informatisée qui contient des données sur 26 000 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 IC, conjointement avec les gouvernements provinciaux participants. RADAR devait au début permettre aux délégués commerciaux d'AÉCIC de par 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, non seulement pour trouver des fournisseurs canadiens mais également pour se procurer des renseignements sur les marchés et sur leurs possibilités. La majorité des abonnés sont des sociétés canadiennes. Pour obtenir de plus amples informations, on s'adressera à Industrie Canada au numéro (613) 954-5031.

SERVICE D'INFORMATION COMMERCIALE

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. Ces sociétés canadiennes utilisent ces renseignements pour prendre leurs décisions en ce qui concerne la fabrication, l'élaboration de produits, la commercialisation et l'élargissement des marchés. Les renseignements fournis portent sur les valeurs, le volume et les prix unitaires des importations, les caractéristiques d'importation particulières (par exemple matériaux, catégories, gamme de prix, etc), les noms des importateurs, les principaux pays d'exportation, l'identification des exportateurs étrangers au Canada, la production canadienne, les exportations canadiennes et les importations américaines. Les deux tiers des clients de ce service sont de petites entreprises. Pour obtenir de plus amples détails, on s'adressera à Industrie Canada au numéro (613) 954-4970.

REVENU CANADA

Comptoir d'information sur l'ALÉNA
Revenu Canada, Douanes, Accise et Impôt
191, avenue Laurier Ouest
6^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0L5
Téléphone : 1-800-661-6121
Télécopieur : (613) 954-4494

Assistance en espagnol :

Il est possible d'obtenir des renseignements en espagnol sur l'ALÉNA auprès de Revenu Canada, Douanes et Accise en téléphonant au (613) 941-0965.

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Une source importante de financement éventuel des entreprises canadiennes au Mexique est le fonds spécial disponible par l'entreprise de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) dans le cadre du Programme de coopération industrielle connu sous le nom de INC. INC appuie le développement des liens avec le secteur privé au Mexique. Il encourage les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires mexicains et d'autres pays. Toute une série de mécanismes d'INC aident les entreprises à mettre en place des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois au Mexique.

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

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

AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE

Les entreprises du Canada atlantique qui veulent développer leurs exportations au Mexique peuvent être admissibles à recevoir une 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.

Le Programme Action vient en aide aux entreprises qui veulent développer leurs marchés en élaborant des plans de commercialisation. Les efforts de l'agence portent sur le suivi des possibilités commerciales découlant de l'évolution économique globale, de ses efforts de communication pour promouvoir la région, des missions commerciales et des activités connexes ainsi que d'une meilleure coordination avec les organismes fédéraux et provinciaux qui ont un rôle à jouer dans les domaines des possibilités commerciales et des investissements.

Administration centrale de l'APECA
Centre Blue Cross
644, rue Main
C.P. 6051
Moncton (N.-B.) E1C 9J8
Numéro sans frais : 1-800-561-7862
Télécopieur : (506) 851-7403



PROGRAMME DE DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST

Les sociétés de l'Ouest canadien qui s'intéressent au Mexique peuvent obtenir une aide du Programme de diversification de l'économie de l'Ouest (PDEO). Cet organisme fournit une aide financière aux projets qui contribuent à la diversification de l'économie de l'Ouest. Il sert de guide orienteur pour permettre aux entreprises de l'Ouest d'avoir connaissance et de recevoir des organismes fédéraux ou autres le financement qui convient le mieux à leurs projets. Ce programme défend la cause de l'Ouest dans les décisions de nature économique à l'échelle nationale et prend soin de la coordination des activités fédérales qui ont des conséquences sur la croissance de l'économie dans l'Ouest. Il joue également un rôle dans la promotion du commerce entre l'Ouest du Canada et les marchés de par le monde. On peut adresser toute demande sur le Programme de diversification de l'économie de l'Ouest et les autres activités du ministère au bureau régional suivant:

Manitoba The Cargill Building
240, avenue Graham, bureau 712
C.P. 777
Winnipeg (Man.) R3C 2L4
Téléphone : (204) 983-4472
Télécopieur : (204) 983-4694

SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS

La SEE est un organisme unique qui aide les entreprises canadiennes à faire concurrence à l'échelle internationale. Elle facilite les exportations et les investissements à l'étranger en offrant des 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.

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

Ottawa 151, rue O'Connor
(Administration centrale) Ottawa (Ont.) K1A 1K3
Téléphone : (613) 598-2500
Télécopieur : (613) 237-2690

Vancouver One Bentall Centre
505, rue Burrard, bureau 1030
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Téléphone : (604) 666-6234
Télécopieur : (604) 666-7550

Calgary 510, 5^e rue Sud-Ouest, bureau 1030
Calgary (Alt.) T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-6898
Télécopieur : (403) 292-6902

Winnipeg 330, avenue Portage
8^e étage
Winnipeg (Man.) R3C 0C4
Téléphone : (204) 983-5114
Télécopieur : (204) 983-2187
(dessert le Manitoba et la Saskatchewan)

Toronto Édifice de la Banque nationale
150, rue York, bureau 810
C.P. 810
Toronto (Ont.) M5H 3S5
Téléphone : (416) 973-6211
Télécopieur : (416) 862-1267

London Centre Talbot
148, rue Fullarton, bureau 1512
London (Ont.) N6A 5P3
Téléphone : (519) 645-5828
Télécopieur : (519) 645-5580

Montréal Tour de la Bourse
800, Square Victoria, bureau 4520
C.P. 124
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Téléphone : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891

Halifax Purdy's Wharf, Tour 2
Bureau 1410
1969, rue Upper Water
Halifax (N.-É.) 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 40 ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus souples et les plus efficaces du gouvernement fédéral. PARI tire parti d'un vaste réseau regroupant plus de 120 bureaux locaux et régionaux, 20 centres provinciaux de technologie, des laboratoires du Conseil de recherches même et des instituts de recherche, les ministères du gouvernement fédéral et les agences de transfert technologique dans les universités canadiennes. Le réseau du PARI englobe également à l'étranger les conseillers techniques attachés aux services commerciaux canadiens à l'étranger dans environ 18 pays. Pour de plus amples renseignements ou le nom de l'agent du PARI le plus proche, adressez-vous à:

Bureau du PARI
Conseil national de recherches du Canada
Chemin de Montréal
Bâtiment M-55
Ottawa (Ont.) K1A 0R6
Téléphone : (613) 993-5326
Télécopieur : (613) 954-2524

BUREAU DU GOUVERNEMENT MEXICAIN AU CANADA

L'ambassade du Mexique, le délégué commercial mexicain au Canada 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.

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

Consulat du Mexique à Ottawa
Téléphone: (613) 233-6665

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, Station Commerce Court Ouest
Toronto (Ont.) M5L 1E9
Téléphone: (416) 368-2875/8141/1847
Télécopieur: (416) 368-8342

Consulat général du Mexique
810-1139, rue Pender Ouest
Vancouver (C.-B.) V6E 4A4
Téléphone: (604) 684-3547/684-1859
Télécopieur: (604) 684-2485

Consulat honoraire du Mexique
380, chemin St. Louis, bureau 1407
Québec (Québec) G1S 4M1
Téléphone: (418) 681-3192
Télécopieur : (418) 683-7843

Consulat honoraire du Mexique
830-540 5^e Avenue Sud-Ouest
Calgary (Alb.) T2P 0M2
Téléphone: (403) 263-7077/7078
Télécopieur : (403) 263-7075

COMMISSIONS COMMERCIALES MEXICAINES À L'ÉTRANGER

La *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)*, Commission commerciale du Mexique, offre des services de crédit, de garanties d'exportation et de conseils aux sociétés mexicaines qui veulent faire des affaires au Canada. Bancomext parraine également des foires commerciales, des expositions internationales et des missions commerciales.



BANQUES MEXICAINES AYANT DES BUREAUX

AU CANADA

Banamex, 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 communications qui leur donne accès à de nombreuses bases de données économiques, gouvernementales et financières partout dans 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 (Ont.) 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 (Ont.) 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 (Ont.) M5J 2S1
Téléphone: (416) 360-8900
Télécopieur: (416) 360-1760

CONTACTS IMPORTANTS AU CANADA

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES AU CANADA

Le Conseil canadien pour les Amériques (CCA) est un organisme sans but 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 sur la région.

Conseil canadien pour les Amériques (CCA)

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

Association des exportateurs canadiens

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

Association des manufacturiers canadiens

75, boul. International, 4^e étage
Etobicoke (Ont.) M9W 6L9
Téléphone: (416) 798-8000
Télécopieur: (416) 798-8050

Chambre de commerce du Canada

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

Forum pour la formation en commerce international

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

Centre d'information linguistique

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

Association des transitaires internationaux canadiens

C.P. 929
Streetsville (Ont.) L5M 2C5
Téléphone: (905) 567-4633
Télécopieur: (905) 542-2716

Service d'invitations ouvertes à sousmissionner (SIOS)

C.P. 22011
Ottawa (Ont.) K1V 0W2
Téléphone: 1-800-361-4637 ou (613) 737-3374



Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes

1, rue Queen Est, bureau 1700
Toronto (Ont.) M5C 2X9
Téléphone : (416) 777-2221
Télécopieur : (416) 777-1895

Association québécoise des fabricants de l'industrie médicale

8475, avenue Christophe Colomb
C.P. 175, Succursale Youville
Montréal (Québec) H2P 2V4
Téléphone : (514) 383-3268
Télécopieur : (514) 383-3250

British Columbia Association (en cours de formation)

B.C. Science Council
100-3700, promenade Gilmore
Burnaby (C.-B.) V5G 4M1
Téléphone : (604) 436-3574
Télécopieur : (604) 438-6564

British Columbia Trade Development Corporation

999, place Canada, bureau 730
Vancouver (C.-B.) V6C 3E1
Téléphone : (604) 844-1959
Télécopieur : (604) 660-2457

Calgary Association of Medical Producers

Wyvern Group
1200 - 555, 4^e Avenue Sud-Ouest
Calgary (Alb.) T2P 3E7
Téléphone : (403) 860-6305
Télécopieur : (403) 547-3201

Healthcare Opportunities - Metropolitan Edmonton Associated Health Care Systems

17212, 106^e Avenue
Edmonton (Alb.) T5S 1H9
Téléphone : (403) 486-4854
Télécopieur : (403) 484-1979

Healthcare Products Association of Manitoba

a/s Industrie Canada
330, avenue Portage, 8^e étage
C.P. 981
Winnipeg (Man.) R3C 2V2
Téléphone : (204) 983-6033
Télécopieur : (204) 983-2187

Association canadienne des fabricants d'équipement médical

410, The West Mall, bureau 510
Etobicoke (Ont.) M9C 5J5
Téléphone : (905) 620-1915
Télécopieur : (905) 620-1595

Association canadienne de normalisation (CSA)

178, boul Rexdale
Rexdale (Ont.) M9W 1R3
Téléphone : (416) 747-4000
Télécopieur : (416) 747-4149

Conseil canadien des normes

45, rue O'Connor, bureau 1200
Ottawa (Ont.) K1P 6N7
Téléphone : (613) 238-3222
Télécopieur : (613) 995-4564

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 assure la promotion du commerce avec le Mexique. Plusieurs délégués commerciaux travaillent à l'Ambassade et celle-ci a un bureau satellite à Monterrey. Les délégués commerciaux offrent toute une gamme de services, dont la mise en contact de sociétés canadiennes avec d'éventuels clients au Mexique et des conseils sur les canaux de commercialisation; ils viennent en aide aux entreprises qui souhaitent participer à des foires commerciales, les aident à trouver des entreprises mexicaines qui pourraient leur servir d'agent, compilent des renseignements de crédit et d'affaires sur d'éventuels clients étrangers.

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

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

Centre d'affaires canadien
Centro Canadiense de Negocios
Av. Ejército Nacional No. 926
Col. Polanco
11540 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 580-1176
Télécopieur : 580-4494



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

SECRÉTARIATS ET ORGANISMES DU GOUVERNEMENT MEXICAIN

Secrétariat à la Santé
Secretaría de Salud (SS)
Liejía No. 7, Piso 1
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 553-7670
Télécopieur : 286-5497

Institut mexicain de la sécurité sociale
Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)
Reforma No. 476, Piso 6
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 211-0018
Télécopieur : 211-2623

**Institut de la sécurité et des services sociaux des
employés du secteur public**
*Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores
del Estado (ISSSTE)*
Av. de la República No. 154 antes Av. Juárez
Col. Tabacalera
06030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 705-2877

Secrétariat au Commerce et au Développement industriel
Bureau des normes
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
Dirección General de Normas (DGN)
Av. Puente de Tecamachalco No. 6
Col. Lomas de Tecamachalco
53950 Tecamachalco, Estado de México
Mexique
Téléphone : 729-9300
Télécopieur : 729-9477

Ministère du District fédéral
Departamento del Distrito Federal (DDF)
Plaza de la Constitución
esq. Pino Suárez, Piso 1
Col. Centro
06068 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 518-1100/4511
Télécopieur : 510-2275

Secrétariat à la Défense nationale
Secretaría de la Defensa Nacional (SDN)
Bulevard Manuel Avila Camacho y
Avenida Industria Militar
Col. Lomas de Sotelo
11640 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 395-6766
Télécopieur : 557-1370

Secrétariat à la Marine
Secretaría de Marina (SM)
Eje 2 Oriente No. 861
Tramo Heroica Escuela Militar
Col. Cipreses
04830 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 684-4188
Télécopieur : 684-4188 ext. 4328

Secrétariat du Contrôleur général
*Secretaría de la Contraloría General de la Federación
(SECOGEF)*
Insurgentes Sur No. 1735, PB
Ala Norte, Oficina 22
Col. Guadalupe Inn
01028 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 662-2762/3263
Télécopieur : 662-0386

Secrétariat à l'Intérieur
Secretaría de Gobernación (SG)
Abraham González No. 48
Col. Juárez
06699 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 705-7394, 566-8188
Télécopieur : 546-2631



Système national pour le développement de la famille
Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia
(DIF)

Prolongación Xochicalco No. 960, Piso 1
Col. Portales
03300 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 688-6658/5000 ext. 1651,1650
Télécopieur : 688-6703

Société pétrolière d'État
Petróleos Mexicanos (PEMEX)

Av. Marina Nacional No. 329
Col. Huasteca
11311 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 250-2611
Télécopieur : 625-4385

**ASSOCIATIONS ET AUTRES ORGANISMES AU
MEXIQUE**

Chambre nationale de commerce de Mexico
Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México
(CANACO)

Paseo de la Reforma No. 42
Col. Centro
06030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 592-2677/2665
Télécopieur : 592-3571, 705-7412

Chambre nationale de l'industrie de la transformation
Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
(CANACINTRA)

Av. San Antonio No. 256
Col. Ampliación Nápoles
03849 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 563-3400
Télécopieur : 598-5280

Chambre de commerce du Canada au Mexique
Cámara de Comercio de Canadá en México

Paseo de la Reforma No. 369, Mezzanine
Col. Juárez
06500 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 525-0961/0541
Télécopieur : 525-0438

Association mexicaine des établissements d'assurance
Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS)

Madero No. 21
Col. Tlacopac, San Angel
01040 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 662-0153
Télécopieur : 662-8036

Association des hôpitaux mexicains
Asociación Mexicana de Hospitales

Querétaro No. 210
Col. Roma
06760 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 574-0128

Chambre nationale des hôpitaux
Cámara Nacional de Hospitales

Manuel Avila Camacho No. 479
Col. Periodistas
11220 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 557-3183

Organisation panaméricaine de la santé
Organización Panamericana de la Salud

Av. de la Palmas No. 530
Col. Lomas de Chapultepec
11000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 202-8200
Télécopieur : 520-8868

AUTRES ORGANISMES

Office mexicain de l'investissement
Consejo Mexicano de Inversión (CMI)

Paseo de la Reforma No. 915
Col. Lomas de Chapultepec
11000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 202-7804
Télécopieur : 202-7925

Gutsa Construcciones S.A. de C.V.

Av. Revolución No. 1387
Col. Campestre San Angel
01040 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 662-7346
Télécopieur : 662-2471



DISPENSATEURS DE SERVICES PRIVÉS DE SOINS DE LA SANTÉ

Mexico

Hospital American British Cowdray (ABC)

Calle Sur No. 138
Esquina Avenida Observatorio
Col. América
01120 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 272-8500
Télécopieur : 515-9119

Hospital Angeles del Pedregal

Camino a Santa Teresa No. 1055
Col. Héroes de Padierna
10700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 652-1188
Télécopieur : 652-8598

Hospital Infantil Privado S.A. de C.V.

Viaducto Río Becerra No. 95
Col. Nápoles
03810 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 687-3055
Télécopieur : 669-0404

Hospital de México

Agrarismo No.208
Col. Escandón
11800 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 516-9900
Télécopieur : 516-0014

Hospital Moxel

Gelati No. 29
Col. San Miguel Chapultepec
11850 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 277-3111
Télécopieur : 277-3914

Beneficencia Española

Av. Ejército Nacional No. 613.
Col. Granada
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 203-3890
Télécopieur : 254-4694

Hospital Escandón

Gaviota No. 27
Col. Tacubaya
11870 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 516-8510
Télécopieur : 272-9923

Hospital Metropolitano

Tlacotalpan No. 51
Col. Roma Sur
06760 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 574-6233
Télécopieur : 264-2060

Clínica Londres

Londres No. 34
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Tel: 514-3735, 514-4242

Hospital Santa Fe S.A. de C.V.

San Luis Potosí No. 143
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 574-1011
Télécopieur : 584-0074

Hospital Santelena S.A. de C.V.

Querétaro No. 58
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 574-7711
Télécopieur : 574-7711 ext. 106

Médica Sur

Puente de Piedra No. 150
Col. Toriello Guerra
14050 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 616-1777
Télécopieur : 606-1651



Guadalajara

Hospital del Carmen
Trascos No. 3435
Fraccionamiento Monrraz
Apartado Postal 1-2597
Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 813-0042/0025
Télécopieur : 813-2423

Sanatorio de México
Calle Laureles No. 55
45150 Zapopan, Jalisco
Mexique
Téléphone : 656-0145
Télécopieur : 656-0676

Monterrey

Clínica y Maternidad Conchita
Degollado No. 540 Sur
Col. María Luisa
64040 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 333-8305
Télécopieur : 333-2243

Hospital José Muguerza, S.A.
Hidalgo Poniente No. 2525
Col. Obispado
64010 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 333-1622
Télécopieur : 333-1622

Hospital y Clínica Oca, S.A.
Pino Suárez con Treviño No. 645 Norte
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 375-7405
Télécopieur : 374-1610

INSTITUTS SPÉCIALISÉS

Institut mexicain de psychiatrie
Instituto Mexicano de Psiquiatría
Calzada Xochimilco No. 101
Col. San Lorenzo Huipulco
14370 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 655-0185
Télécopieur : 655-0411

Institut national du cancer
Instituto Nacional de Cancerología
Av. San Fernando No. 22
Col. Tlalpan
14000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 655-1362
Télécopieur : 573-4651

Institut national de cardiologie
Instituto Nacional de Cardiología
Juan Badiano No. 1
Col. Sección XVI
14080 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 573-0468
Télécopieur : 573-0994

Institut national d'épidémiologie
Instituto Nacional de Diagnóstico y Referencia Epidemiológica (INDRE)
Prolongación de Carpio No. 471
Col. Santo Tomás
11340 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 341-1101
Télécopieur : 341-3264

Institut national des maladies respiratoires
Instituto Nacional de Enfermedades Respiratorias (INER)
Calzada de Tlalpan No. 4502
Col. Sección XVI
14080 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 665-0232
Télécopieur : 665-4748

Institut national de médecine et de réhabilitation fonctionnelle
Instituto Nacional de Medicina y Rehabilitación
Mariano Escobedo No. 150
Col. Anahuac
11320 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 545-3716
Télécopieur : 545-3716

Institut national de neurologie et de neurochirurgie
Instituto Nacional de Neurología y Neurocirugía
Insurgentes Sur No. 3877 Edificio B, Planta Baja
Col. La Fama
14140 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 606-4782
Télécopieur : 606-0165



Institut national de la nutrition
Instituto Nacional de Nutrición
Calle Vasco de Quiroga No. 15
Col. Sección XVI
14000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 573-1127
Télécopieur : 655-1076

Institut national d'orthopédie
Instituto Nacional de Ortopedia (INO)
Otón de Mendizabal No. 195
Col. Zacatenco
07360 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 586-7558
Télécopieur : 752-4569

Institut national de pédiatrie
Instituto Nacional de Pediatría
Insurgentes Sur No. 3700 Letra C
Col. Insurgentes Cuicuilco
04530 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 606-4606
Télécopieur : 666-6937

Institut national de néonatalogie
Instituto Nacional de Perinatología
Montes Urales No. 800
Col. Lomas Virreyes
11000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 520-8565
Télécopieur : 540-0942

JOURNAUX

Excelsior
Reforma No. 10
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 705-1026
Télécopieur : 705-1026, poste : 2199

El Universal
Bucareli No. 8
Col. Centro
06040 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 709-1313
Télécopieur : 237-0860/0861/0862

El Financiero
Lago Bolsena No. 176
Col. Anahuac
11320 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 227-7600
Télécopieur : 531-8420

AUTRES PUBLICATIONS

Guía de Proveedores y Servicios en el Area de la Salud
San Bernardino No. 17
Col. del Valle
03100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 687-1311/1766
Télécopieur : 536-5027

Atención Médica
Fernando Alencastre No. 110
Col. Lomas Virreyes
11000 México, D.F.
Mexique
Tel: 520-0832
Télécopieur : 540-3765



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. Vous trouvez 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 une copie?
 - 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
 - Ne peut dire/ne sait 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-plait) _____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-plait) _____
12. Quelle 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

Une fois rempli, veuillez nous faire parvenir ce questionnaire par télécopieur au numéro (613) 943-8806 ou adressez-le à l'adresse ci-dessous :

Division du commerce pour l'Amérique latine et les Antilles
Affaires étrangères et Commerce international Canada
Édifice Lester B. Pearson, 125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2



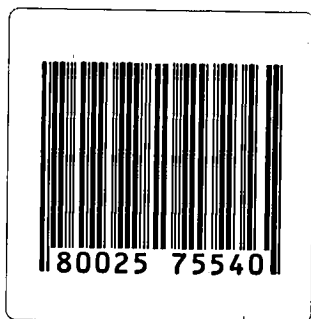
PROFIL DE MARCHÉ :
LES POSSIBILITÉS DU SECTEUR MEXICAIN DES ÉQUIPEMENTS ET SERVICES MÉDICAUX

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20086605 4

200



80025 75540



Ministère des Affaires étrangères Department of Foreign Affairs
et du Commerce international and International Trade
Direction du commerce dans l'Amérique latine et les Antilles

InfoCentre

Numéro sans frais : 1-800-267-8376

Téléphone : (613) 944-4000

Télocopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500