

.b2 635653(F)

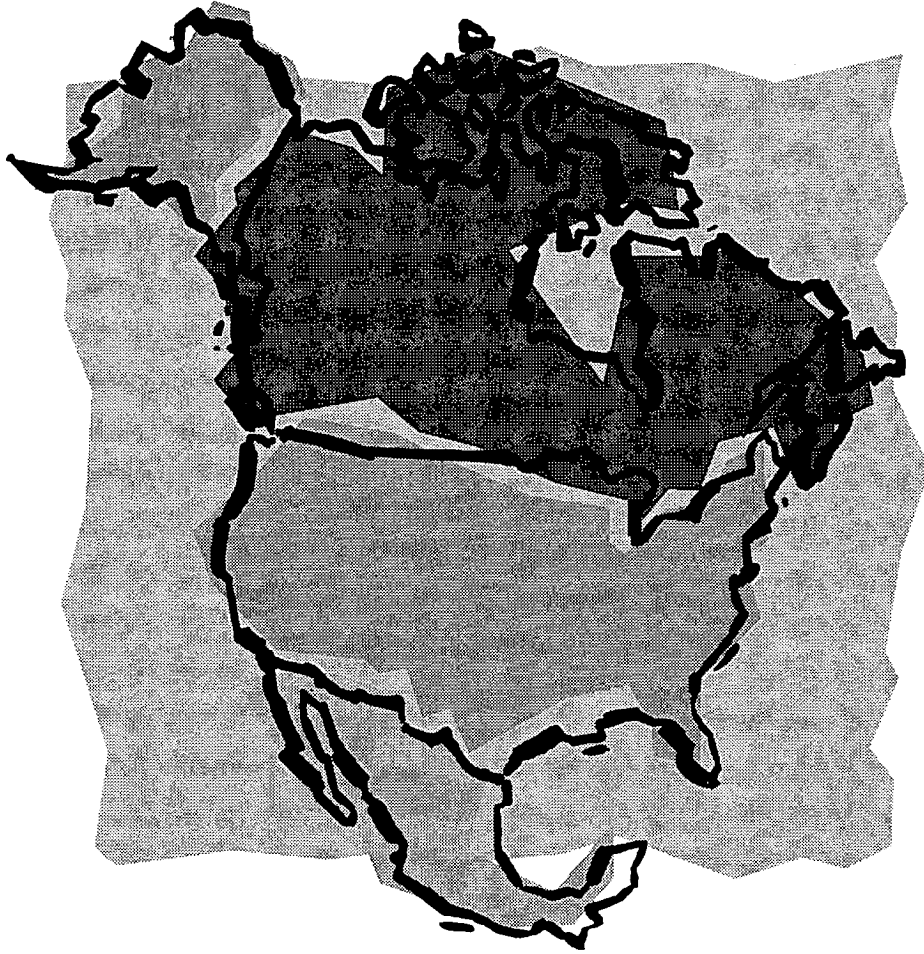
doc
CA1
EA614
92B76
FRE



MATÉRIAUX
DE CONSTRUCTION



LE MEXIQUE PROFIL DE MARCHÉ

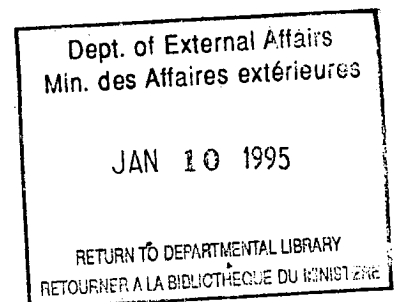


MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Ambassade du Canada
Mexico
juin 1992

(Also available in English)



43-270-068

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

8. Y-a-t-il des facettes du sujet traité que vous auriez aimé voir abordé 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 11b)
 - Non, passez à la question 12)

b) Si oui, sur quels marchés étrangers ?

 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez SVP) _____

c) Si non, prévoyez-vous exporter dans les 12 mois à venir ?

 - Oui, où ?
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez SVP) _____
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 envoyez-le à l'adresse ci-dessous :

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

Table des matières

INTRODUCTION.....	3
1. HISTORIQUE.....	4
2. ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE.....	5
3. ÉVALUATION DU MARCHÉ.....	6
3.1 Importations.....	6
3.2 Production intérieure.....	9
4. UTILISATEURS.....	10
4.1 Secteur public.....	11
4.2 Secteur privé.....	11
4.3 Habitation.....	12
4.4 Secteur structuré.....	13
5. ACCÈS AU MARCHÉ.....	14
ANNEXES	
Annexe A : Chambres de commerce et associations.....	16
Annexe B : Représentants et distributeurs éventuels.....	18
Annexe C : Où obtenir de l'aide.....	25
Annexe D : Coup d'œil sur le Mexique.....	37

INTRODUCTION

La présente étude de marché a été préparée à l'intention des entreprises canadiennes désireuses d'exporter au Mexique. Bien que cette étude traite des aspects les plus importants du marché mexicain, elle n'est pas exhaustive. En effet, la stratégie à adopter pour réaliser une percée sur ce marché dépendra des circonstances et des intérêts particuliers des entreprises intéressées.

On peut obtenir une aide supplémentaire en adressant une demande à la Section commerciale de l'ambassade du Canada à Mexico, à l'adresse suivante : Calle Schiller n° 529, Col. Polanco, 11580 México, D.F., ou encore par téléphone (au numéro 011-525-724-7900), par télex (au numéro 177-1191 DMCNME) ou par télécopieur (au numéro 011-525-724-7982, pour les appels provenant du Canada); on peut aussi communiquer avec les spécialistes de la Direction de l'expansion du commerce en Amérique latine et dans les Antilles, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125 promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2 (numéro de téléphone : (613) 996-5547; numéro de télécopieur : (613) 943-8806).

1. HISTORIQUE

La construction est une importante activité au Mexique depuis plusieurs siècles, bien que les techniques employées aient souvent été rudimentaires. Les grandes pyramides de l'ère pré-colombienne sont faites essentiellement de grandes quantités de terre tassée que l'on recouvrait de pierres et de mortier pour protéger les ouvrages de la pluie. Les types de revêtements variaient d'une culture à l'autre, mais les techniques employées restaient les mêmes. Pour la confection des toitures, on utilisait des pièces de bois que l'on recouvrait de matériaux très rudimentaires. Les Mayas sont les premiers à avoir construit des toits en pierre, selon une méthode que l'on appelle « voûte maya » ou « fausse arche ». Comme le laisse entendre la seconde appellation, cette technique de construction n'était pas très efficace.

Après la conquête du Mexique par les Espagnols, les techniques précolombiennes sont pratiquement tombées dans l'oubli, parce que sans grande utilité pour le type de constructions dont les Espagnols avaient besoin. Pour l'érection de nouveaux bâtiments comme les palais et les églises, on a fait appel à des méthodes européennes. Seules quelques techniques de construction préhispaniques ont été utilisées au XVI^e siècle dans les domaines de la maçonnerie, du calfeutrage et de la peinture murale, bien que très peu de recherches aient été effectuées dans ce dernier domaine. Dans un cas comme dans l'autre, la qualité de la construction laissait toujours à désirer, pour les deux raisons suivantes : les architectes professionnels et la main-d'œuvre qualifiée étaient rares, et les autorités étaient incapables de faire appliquer les décrets rendus. Ces conditions prévalent encore aujourd'hui.

Parmi les techniques de construction employées, quelques-unes étaient propres à certaines régions. À Mexico, par exemple, les Espagnols enfouissaient de grandes quantités de rondins dans le sol afin d'en accroître la capacité portante et empêcher ainsi que les bâtiments ne s'affaissent. Les Aztèques recouraient également à cette technique, mais rien ne prouve que les Espagnols l'aient apprise d'eux, puisqu'elle est répandue dans le monde entier. Par ailleurs, aucune méthode particulière n'a été mise au point afin d'améliorer la résistance des bâtiments aux tremblements de terre. Dans des régions comme Oaxaca et Chiapas où les séismes sont fréquents et souvent dévastateurs, la solution

consistait simplement à ériger des structures plus solides et moins élevées. Le climat sec et l'abondance d'argile de qualité dans les régions de Guadalajara et de Bajío ont facilité la construction de ce que l'on appelait alors des « voûtes catalanes », c'est-à-dire des voûtes et des dômes très plats faits de briques et ne comportant pas de cintre. D'autres différences dans les modes de construction provenaient principalement de l'utilisation de matériaux régionaux dans la décoration, par exemple des façades de *tezontle* (pierre volcanique couleur lie-de-vin) à Mexico, des tuiles aux couleurs très vives et des revêtements décoratifs en stucco blanc dans les environs de Puebla et de Tlaxcala, et des façades en pierre à chaux habilement sculptées à Querétaro et San Luis Potosí.

Au XIX^e siècle, ces différences régionales ont disparu graduellement pour faire place aux techniques d'architecture modernes qui se sont répandues dans tout le pays. De plus, on s'est mis à recourir de plus en plus à de nouvelles techniques et à de nouveaux matériaux comme le fer, l'acier et le béton, ce qui a également contribué à la disparition des techniques régionales. Les progrès réalisés sur les plans politique et social, ainsi que la mise au point de nouveaux matériaux, ont grandement contribué à améliorer les normes de construction au début du XX^e siècle, mais ces efforts ont été minés par la révolution de 1910. Depuis lors, le secteur de la construction au Mexique souffre, de façon générale, d'une pénurie de matériaux et de main-d'œuvre qualifiée, ce qui explique que la qualité des bâtiments, tant du point de vue de la construction que de l'architecture, laisse parfois à désirer. Bien que le Mexique recourt essentiellement aux mêmes techniques de construction que les pays développés, depuis les quatre dernières décennies, la politique économique du gouvernement prévoit peu de mesures pour encourager les fabricants à élargir leur gamme de produits. En conséquence, le choix est plutôt limité dans les secteurs suivants : maisons préfabriquées, éléments de structure en acier, revêtements de sol, appareils d'éclairage, appareils sanitaires, articles de quincaillerie et portes et fenêtres en aluminium et en bois. Ces secteurs offrent donc des débouchés intéressants aux entreprises étrangères désireuses de se lancer sur ce marché.

2. ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

Le gouvernement mexicain a mis sur pied en 1988 un programme de stabilisation, le « Pacte de solidarité économique », destiné à contrer l'inflation. Ce pacte se compose à la fois de mesures d'austérité de type conventionnel (resserrement de la politique fiscale et monétaire) et de mesures moins orthodoxes (contrôles des prix, des salaires et des taux de change). Au cours des quatre dernières années, ce programme a été la pierre d'assise de la politique économique du Mexique et a récemment été prolongé jusqu'en 1993. Il a permis de réduire radicalement l'inflation, qui est passée d'un taux annuel de 159 p. 100 en 1987 à 19,7 p. 100 en 1989. L'inflation a remonté à 29,9 p. 100 en 1990, mais est retombée à 18,5 en 1991, et l'on s'attend à ce que le taux chute à 10 ou 12 p. 100 en 1992. Parallèlement, les taux d'intérêt ont diminué considérablement et se situent maintenant à 17 p. 100, et le taux de dévaluation du peso par rapport au dollar américain a été fixé à 0,2 pesos mexicains par jour, soit 2,4 p. 100 par année.

En plus de consolider les progrès réalisés au chapitre de la stabilisation des prix, la politique macroéconomique adoptée en 1992 par le gouvernement mexicain vise à soutenir la relance économique graduelle, notamment en créant les conditions qui favorisent les investissements intérieurs et étrangers et en stimulant la demande locale. Elle cherche aussi à accentuer l'amélioration du niveau de vie de la couche la plus pauvre de la société grâce au programme *Solidaridad*.

La reprise de l'activité économique intérieure s'est poursuivie pour une troisième année consécutive en 1989, après la récession de 1986, avec un taux de croissance de 3,1 p. 100 du produit intérieur brut (PIB). En 1990 et 1991, le PIB a augmenté de 3,9 et 3,6 p. 100, respectivement, pour atteindre 280,3 milliards de dollars¹. Le Mexique a une population de 82,8 millions d'habitants et son PIB par habitant était estimé à 3 385 \$ en 1991. En outre, la production dans le secteur de la fabrication a connu une augmentation de 5,2 p. 100 en 1990 et de 3 p. 100 en 1991 en valeur réelle, les investissements privés et les dépenses des consommateurs ont crû de

1. Dans cette étude, toutes les sommes sont exprimées en dollars américains, sauf indication contraire (pesos mexicains, dollars canadiens, etc.).

13,6 p. 100 et 5,2 p. 100 respectivement, et les investissements publics ont augmenté de 12,8 p. 100. On s'attend à ce que la hausse annuelle moyenne du PIB se situe entre 4 et 5 p. 100 de 1992 à 1994. Les premières statistiques pour 1992 donnent un taux de 4 p. 100.

Afin de donner un nouvel élan à l'économie et de la rendre plus ouverte, le gouvernement mexicain a entrepris une série de modifications structurelles, parmi lesquelles l'adhésion, le 24 août 1986, à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Cela a entraîné une libéralisation généralisée de l'activité commerciale qui s'est traduite notamment par l'adoption des mesures suivantes : l'élimination des licences d'importation, qui ne sont plus exigées que pour 198 des 11 812 numéros tarifaires du nouveau système harmonisé, adopté en 1989; la suppression des prix officiels d'importation et de la taxe de 5 p. 100 sur les exportations mexicaines; la réduction des droits d'importation maximums, qui sont passés de 100 p. 100 en 1982 à 20 p. 100 en 1988. La moyenne pondérée du taux tarifaire atteint maintenant 10,4 p. 100. Ces mesures de libéralisation ont été étendues aux secteurs de l'automobile et de l'informatique, par l'élimination des licences d'importation, pour permettre l'entrée en franchise des produits dans ces industries. Par ailleurs, la ratification éventuelle de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) favorisera davantage les échanges commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Selon les données officielles publiées par le Secrétariat au commerce et au développement industriel du Mexique (SECOFI), la balance commerciale du pays a enregistré en 1991 un déficit de 10,4 milliards de dollars, après un déficit de 3 milliards en 1990. Les exportations ont crû de 2,6 p. 100 en 1991, passant de 26,8 à 27,6 milliards de dollars. Quant aux importations, elles ont augmenté de 22,2 p. 100, passant de 29,8 à 38 milliards de dollars en 1991, après avoir fait un bond de 27,2 p. 100 en 1990 par rapport aux 23,4 milliards de 1989.

Les importations totales du Mexique en provenance du Canada se sont accrues de 24 p. 100 en 1989, puis ont connu une baisse de 1,5 p. 100 en 1990 et de 26 p. 100 en 1991. Les exportations totales du Canada vers le Mexique se chiffraient à 594 millions de dollars canadiens en 1990 et à 440,8 millions en 1991, tandis que les importations

du Canada en provenance du Mexique atteignaient 1 730 millions de dollars canadiens en 1990 et 2 574 millions en 1991. Les statistiques mexicaines indiquent qu'en 1990, les importations de ce pays provenaient pour 1,6 p. 100 du Canada et que le Mexique dirigeait 0,8 p. 100 de ses exportations vers le Canada. Le Canada occupe donc le sixième rang chez les fournisseurs du Mexique et le cinquième parmi ses clients.

3. ÉVALUATION DU MARCHÉ

Le marché mexicain des matériaux de construction est loin d'être négligeable, en volume ou en valeur. En 1990, la dernière année pour laquelle des données sont disponibles, la consommation apparente totale atteignait 3,7 milliards de dollars, soit une augmentation de 18,2 p. 100 par rapport à 1989. Les 3,2 milliards de dollars enregistrés cette année-là représentent une croissance de 6,9 p. 100 par rapport à 1988. On estime que ce marché a connu une nouvelle hausse de 5 p. 100 en 1991, et l'on s'attend à ce qu'il affiche au cours des trois prochaines années un taux de croissance annuel moyen de 4 p. 100 et à ce que la consommation apparente totale passe à 4,4 milliards de dollars en 1994.

Le principal facteur responsable de cet essor du marché des matériaux de construction est la croissance rapide du secteur dans son ensemble, comme on le verra plus loin à la section 4. Le PIB se rapportant au secteur de la construction (5 p. 100 du PIB total) a augmenté de 2,1 p. 100 en 1989 et de 7,7 p. 100 en 1990, le plus fort taux de croissance depuis 1980. Pareille augmentation est attribuable à divers facteurs : la reprise générale de l'économie qui a entraîné une hausse de la demande dans les secteurs public et privé, l'adoption par le gouvernement mexicain d'une politique de déréglementation et de privatisation, l'assouplissement des conditions de financement et la baisse du loyer de l'argent. Ces facteurs ont tous contribué à la reprise dans le secteur de la construction résidentielle. En outre, plusieurs banques, dont NAFINSA, banque étatique de développement industriel, ont accordé des crédits à des petites et moyennes entreprises pour l'achat de matériaux et de fournitures. Si la tendance se maintient, les estimations indiquant une croissance soutenue du marché se réaliseront.

Tableau 1 : Consommation apparente de matériaux de construction
(en millions de dollars américains)

	1988	1989	1990	1991e	1994p
Production (1)	3 465,0	3 717,9	3 835,1	3 988,5	4 358,3
+ Importations (2)	227,7	308,4	514,5	586,2	780,2
- Exportations (2)	727,5	855,3	601,3	639,4	719,2
Total	2 965,2	3 171,0	3 748,3	3 935,3	4 419,3

Nota : e = estimation, p = projection

Source : (1) Ces chiffres se fondent sur des données fournies par l'Institut national de la statistique, de la géographie et de l'informatique du Mexique (INEGI) et compilées par la Chambre nationale de l'industrie de la construction du Mexique (CNIC); (2) ces chiffres se fondent sur des données publiées par le Secrétariat au commerce et au développement industriel du Mexique (SECOFI).

3.1 Importations

Les importations, qui représentaient une très petite part du marché mexicain des matériaux de construction avant 1987, ont affiché d'importantes hausses au cours des trois dernières années. En 1988, elles atteignaient 227,7 millions de dollars. En 1989 et 1990, elles sont passées à 308,4 et 514,5 millions de dollars, soit des augmentations respectives de 35,4 et de 66,8 p. 100. Bien qu'en 1988 les importations n'aient représenté que 7,7 p. 100 de la consommation apparente totale, leur part est passée à 13,7 p. 100 en 1990, et l'on s'attend à ce qu'elle atteigne 17,7 p. 100 en 1994, soit une valeur totale de 780,2 millions de dollars. Plusieurs facteurs expliquent cet important changement dans la composition du marché. Premièrement, la politique mexicaine de libéralisation du commerce, combinée à la stabilité du taux de change peso-dollar, a facilité les importations de matériaux de construction, tout en les rendant moins coûteuses. De plus, l'industrie locale, incapable de satisfaire à la demande croissante de matériaux de construction, a dû recourir aux importations. En outre, elle produit un nombre relativement restreint d'articles dans chaque catégorie, dont la qualité et la disponibilité, souvent insatisfaisantes, varient d'un produit à l'autre. Les importations permettent d'élargir la gamme des produits et des modèles, notamment dans le cas des articles de décoration, et d'assurer des approvisionnements plus constants. On prévoit que cette tendance se maintiendra dans les années à venir et ouvrira de nombreuses possibilités aux fournisseurs étrangers de matériaux de construction.

Le tableau suivant énumère les importations mexicaines dans ce marché, par catégorie, pour 1988, 1989 et 1990, ainsi que le taux de croissance de 1989 à 1990.

Tableau 2 : Importations totales de matériaux de construction
(en milliers de dollars américains)

	1988	1989	1990	% (1)
PIERRES ET MINÉRAUX				
Ardoise	54,3	49,6	102,7	107
Marbre	495,1	726,3	961,0	32
Granit	55,2	169,1	267,6	58
Gravier	250,5	275,1	127,8	-53
Gypse	1 407,2	881,3	1 066,6	21
Produits de calfeutrage	1 778,3	681,6	511,2	-25
Ciment	5 362,5	1 765,2	5 096,7	189
Amiante	16 963,5	17 577,7	20 900,5	19
Pierre de construction ouvrée	2 209,8	3 837,6	5 286,2	38
Ardoise	16,7	18,0	31,1	73
Produits du gypse	701,5	733,2	2 225,8	103
Produits du ciment et de la pierre	171,1	357,1	292,8	-18
Produits de l'amiante et du ciment	303,2	536,7	599,5	12
Produits céramiques	482,5	626,6	524,8	-16
Produits céramiques réfractaires	9 964,6	8 961,5	31 561,8	252
Briques de construction	73,0	54,1	42,9	-21
Tuyaux en céramique	32,2	87,1	200,2	130
Total	40 321,2	37 338,0	69 799,2	87
BOIS, CONTREPLAQUÉ ET LIÈGE				
Bois d'œuvre	26 763,1	29 619,7	44 328,9	50
Placage	1 376,0	1 923,2	2 214,9	15
Bois profilés	5 011,1	6 849,3	6 080,6	-11
Panneaux de bois	986,3	2 162,0	4 083,6	89
Panneaux de fibres	782,2	1 432,6	2 869,9	100
Panneaux de contreplaqué	13 707,5	15 893,5	30 165,3	90
Bois densifié	429,5	171,7	285,6	66
Produits du liège	624,4	1 095,6	833,8	-24
Total	49 680,1	59 147,6	90 862,6	54
VERRE				
Verre en feuilles	181,8	477,7	151,5	-68
Verre soufflé	51,0	152,3	325,6	114
Miroirs	1 732,6	2 040,1	1 116,4	-45
Verre ornemental	231,0	227,5	298,2	31
Verre de sécurité	248,4	830,6	1 204,6	45
Verre isolant	24,8	13,8	53,5	288
Articles de construction	542,3	1 034,3	1 528,9	48
Fibre de verre		1 149,2	1 234,7	7
Total	3 011,9	5 925,5	5 913,4	-1
PRODUITS CHIMIQUES ET PÉTROCHIMIQUES				
Peintures et vernis	6 075,1	7 478,1	17 865,2	139
Mastic	770,4	683,6	868,5	27
Colles et adhésifs	2 630,7	6 886,4	9 541,5	39
Solvants	925,3	1 384,3	1 504,3	9
Matériaux isolants	380,4	904,5	856,7	-5
Asphalte	133,2	329,6	562,3	71
Panneaux	479,8	364,1	911,8	150
Total	11 394,9	18 030,6	32 110,3	78
ÉLÉMENTS DE STRUCTURES MÉTALLIQUES ET AUTRES PRODUITS PRÉFABRIQUÉS EN MÉTAL				
Barres et tiges, fer et acier, en bobines	994,5	2 339,7	12 827,1	448
Barres pour béton armé	3 486,8	1 120,7	16 517,5	1 374
Comières et profilés, fer, acier	867,4	891,9	1 386,9	56

Tableau 2 : (suite)

Grillage et clôture	1 267,9	1 566,0	2 395,3	53
Câbles en acier	1 905,0	1 013,3	832,3	-18
Barres et profilés en aluminium	1 047,1	1 129,3	1 761,9	56
Total	9 568,7	8 060,9	35 721,0	343
PRODUITS DE REVÊTEMENT POUR MURS, PLANCHERS ET TOITURES				
Revêtement de sol en plastique	1 113,7	1 712,1	3 790,5	121
Papier peint	679,8	2 347,4	3 572,9	52
Revêtement de sol en papier et linoléum	1 186,1	1 313,4	816,5	-38
Tapis	3 743,9	11 966,2	24 862,3	108
Couvre-sol en pierre	23,1	24,3	166,0	543
Tuiles pour toitures	29,9	67,6	146,8	117
Dalles et carreaux non vernissés	123,5	134,5	396,7	195
Dalles et carreaux vernissés	8 646,1	23 267,1	25 616,6	10
Total	15 546,1	40 832,6	59 368,3	45
ARTICLES DE CONSTRUCTION (2)				
Stores en plastique	247,8	1 074,6	1 897,6	77
Articles en plastique	178,2	908,6	1 304,1	44
Articles en bois	759,6	2 037,6	3 225,1	58
Articles en acier	12 143,5	6 285,2	16 983,8	170
Articles en aluminium	852,2	1 602,5	2 902,7	81
Articles en zinc	151,2	500,1	1 836,3	267
Total	14 332,5	12 408,6	28 149,6	127
BÂTIMENTS PRÉFABRIQUÉS				
Bâtiments préfabriqués	2 796,9	4 597,9	4 925,6	7
QUINCAILLERIE DE BÂTIMENT				
Verrous et cadenas	4 514,0	8 396,9	12 289,8	46
Quincaillerie	8 125,1	12 872,6	37 542,5	192
Total	12 639,1	21 269,5	49 832,3	134
ARTICLES DE PLOMBERIE ET TUYAUX				
Tuyaux d'éthylène	869,7	1 017,6	1 793,8	76
Tuyaux de polypropylène	62,4	163,3	200,1	22
Tuyaux en PVC	6 061,6	10 906,0	11 755,3	8
Autres tuyaux de plastique	2 542,5	3 157,9	2 829,6	-10
Tuyaux en cuivre	3 767,3	4 590,3	4 611,1	1
Accessoires pour tuyaux				
en cuivre	174,3	212,5	160,0	-25
Appareils sanitaires en plastique	695,0	1 224,8	1 721,4	41
Articles sanitaires en céramique	377,8	835,6	3 703,3	343
Articles sanitaires en acier	1 477,4	1 748,2	2 604,9	49
Appareils sanitaires en cuivre	138,9	284,7	293,6	3
Appareils sanitaires en aluminium	252,7	221,0	130,0	-41
Chaudières à vapeur	1 765,8	1 475,9	1 971,6	34
Chaudières de chauffage central	145,8	123,8	155,5	26
Matériel auxiliaire pour chaudières				
chaudières	1 120,2	1 066,7	6 555,3	515
Chauffe-eau	1 101,7	1 980,3	1 673,5	-15
Chauffe-eau électriques	731,0	692,4	720,4	4
Garnitures et articles en laiton	3 048,0	6 129,3	9 364,2	53
Total	24 332,1	35 830,3	50 243,6	40
APPAREILS D'ÉCLAIRAGE ET AUTRES FOURNITURES ÉLECTRIQUES				
Câble en cuivre isolé	1 004,5	380,5	2 537,5	567
Interrupteurs et dispositifs de câblage	31 580,0	42 909,6	57 554,8	34
Panneaux électriques et tableaux de distribution	725,1	2 114,8	3 611,3	71
Câble électrique	3 131,0	6 167,6	7 488,3	21
Lampes et autres appareils d'éclairage	7 587,9	13 402,5	16 340,4	22
Total	44 028,5	64 975,0	87 532,3	35
TOTAL	227 652,0	308 416,5	514 458,2	67

Notes : (1) Taux de croissance de 1989 à 1990, en pourcentage.

(2) Ces articles comprennent les portes, les fenêtres, les citernes (cisternas), les réservoirs (depositos) et les persiennes.

Source : Données publiées par SECOFI.

Comme le montre le tableau ci-dessus, en valeur, les importations de matériaux de construction sont dominées par les produits en bois et en liège (17,7 p. 100), suivis par les appareils d'éclairage et autres fournitures électriques (17 p. 100), les produits à base de pierre et de minéraux (13,6 p. 100), les revêtements pour planchers, murs et toitures (11,5 p. 100), les articles de plomberie et les tuyaux (9,8 p. 100), la quincaillerie de bâtiment (9,7 p. 100), les produits en métal (6,9 p. 100), les produits chimiques et pétrochimiques (6,2 p. 100), les articles de construction (5,5 p. 100), les produits en verre (1,1 p. 100) et les bâtiments préfabriqués (1 p. 100).

Les catégories de produits affichant la croissance la plus rapide sont les produits en fer et en acier (343 p. 100), la quincaillerie de bâtiment (134 p. 100), les articles de construction (127 p. 100), les produits à base de pierre et de minéraux (87 p. 100), les produits chimiques et pétrochimiques (78 p. 100), les produits en bois et en liège (54 p. 100), les revêtements pour planchers, murs et toitures (45 p. 100), les articles de plomberie et les tuyaux (40 p. 100), les appareils d'éclairage et les fournitures électriques (35 p. 100), les bâtiments préfabriqués (7 p. 100) et les produits en verre (-1 p. 100), seule catégorie ayant affiché un taux de croissance négatif en 1990.

Voici la liste des produits dont le volume des importations a été le plus élevé en 1990 : interrupteurs et dispositifs de câblage, bois d'œuvre (*aserrada* et *desbastada* en bois), articles de quincaillerie, produits en céramique réfractaire, placage et panneaux de contreplaqué (*madera con chapa*), carreaux vernissés, tapis, amiante, peintures et vernis, articles de construction en acier, tringles (*varilla*), lampes et dispositifs d'éclairage, barres de fer (*alambrón*), verrous et cadenas, tuyaux en PVC, colles et adhésifs, garnitures et articles en laiton, câbles électriques, bois profilés, matériel auxiliaire pour chaudières, pierre de taille (y compris le marbre), ciment, bâtiments préfabriqués, tuyaux en cuivre, planches, revêtements de sol en plastique, articles sanitaires en céramique, tableaux de commande et de distribution, papier peint, articles de construction en bois.

Les produits considérés comme ayant le meilleur potentiel de vente pour les fournisseurs étrangers sont les articles de finition et de décoration comme la quincaillerie, les verrous et les cadenas, les revêtements pour planchers, murs et toitures, les articles de construction, les articles sanitaires et les

appareils d'éclairage. Les produits pour lesquels la production locale ne semble pas suffisante offrent également des possibilités; il s'agit des éléments de structure en fer et en acier, de la brique, de l'amiante, du bois et des produits du bois, des appareils d'éclairage et des tuyaux. Les produits considérés comme ayant un potentiel très limité sont les produits en verre, le ciment, la plupart des produits pétrochimiques, les produits de base en acier et la pierre.

À l'heure actuelle, la plupart des matériaux de construction importés par le Mexique proviennent des États-Unis, qui détiennent une part variant de 65 à 75 p. 100 de ce marché. La prédominance américaine est principalement attribuable à la proximité des deux pays, facteur qui contribue à accélérer la livraison et à en réduire les coûts. De plus, les utilisateurs mexicains (dont bon nombre ont fait des études universitaires aux États-Unis) connaissent bien les produits américains. Toutefois, des pays comme l'Allemagne, l'Italie, la France et le Japon représentent de sérieux rivaux pour les États-Unis dans certains secteurs. Quant au Canada, il ne détient qu'une petite part du marché mexicain des matériaux de construction. En 1991, les exportations canadiennes de matériaux de construction vers le Mexique ont augmenté pour une troisième année consécutive pour atteindre 21,6 millions de dollars. Ces exportations sont toutefois dominées par l'amiante qui représente 74 p. 100 de l'ensemble des exportations.

Par ailleurs, en 1991, les importations canadiennes en provenance du Mexique atteignaient 50,3 millions de dollars canadiens et étaient constituées notamment des produits suivants : gypse, tapis synthétiques, pierre travaillée pour monuments (y compris le marbre, le travertin et l'albâtre), carreaux céramiques et appareils sanitaires vernissés, relais électriques, interrupteurs et dispositifs de protection.

Le tableau suivant énumère les exportations canadiennes de matériaux de construction vers le Mexique de 1988 à 1991.

Tableau 3 : Exportations canadiennes de matériaux de construction vers le Mexique
(en milliers de dollars canadiens)

	1988	1989	1990	1991
Granit				15
Ciment Portland blanc	224			
Plaques de plâtre			25	
Amiante	8 209	10 525	13 448	15 989
Peintures et vernis		335	245	19
Mastic		35	13	
Colles et adhésifs	47			
Solvants et diluants				15
Tuyaux en plastique	17	98	3 751	
Revêtement en plastique pour planchers, murs et toitures	2	5		
Portes et fenêtres en plastique	15			90
Volets et stores en plastique	13			
Articles de finition en plastique		9	4	
Bois d'œuvre	145	54	117	
Placage		61		8
Bois profilés	3	3		
Panneaux de fibres		34	14	
Contreplaqué	5	5		
Portes et fenêtres en bois	32	6		
Volets en bois		157	33	3 927
Bardeaux en bois	6	18		
Articles de finition en bois	60	4	15	47
Papier peint			27	2
Tapis	115	217	173	
Laine minérale isolante			3	
Briques réfractaires			26	
Asphalte	26	2		
Placoplâtre	1			
Carreaux	78			35
Verre flotté en feuilles			8	
Articles sanitaires en céramique	24			
Fibre de verre	3		10	
Barres et tiges, fer, acier		185		53
Comières et profilés en fer	1 311	24	185	201
Portes et fenêtres, fer, acier	44	24		
Profilés, fer, acier	105	32	56	36
Fils et câbles, fer, acier	291	132	3	9
Clôtures, fer, acier	2	8	32	2
Articles sanitaires, fer, acier	25		1	
Tuyaux en cuivre	13		124	
Articles sanitaires en cuivre		2	3	
Barres et profilés en aluminium		8		
Portes et fenêtres en aluminium	3			
Éléments de structure en aluminium	14	34		11
Articles en zinc	20			
Verrous et clés	9	58	60	49
Charnières	302	140	175	
Roulettes	10		1	
Raccords et autres pièces de montage	7	73		
Chaudières de chauffage central	117			
Fusibles électriques		28		6
Disjoncteurs automatiques	528	944	689	517
Dispositifs électriques de protection	63	1	12	
Relais électriques	27	1	57	6
Interrupteurs électriques	43	114	209	121
Fiches et douilles		135	5	5
Autres appareils électriques	19	739	211	66
Panneaux et tableaux électriques	3	24	342	78
Fil isolé	158	28		59
Conducteurs électriques	137	12		51
Appareils d'éclairage muraux et plafonniers	10		5	8
Bâtiments préfabriqués		18	63	144
Total	12 062	14 556	20 145	21 569

Source : Statistique Canada, Division du commerce international

3.2 Production intérieure

Le Mexique est parvenu, pendant de nombreuses années, à s'autosuffire en matière de matériaux de construction et ne recourait aux importations que lorsque la production locale était insuffisante pour répondre à la demande intérieure. Lors des crises économiques de 1982-1983 et de 1985-1986, le secteur de la construction fut gravement touché et la demande pour les matériaux de construction, réduite. Toutefois, avec la reprise de l'économie, le secteur de la construction a connu une nouvelle croissance, et les fabricants de matériaux ont plus de difficulté à satisfaire à la demande locale. Cette situation, combinée à la politique de libéralisation du commerce adoptée par le gouvernement mexicain, a entraîné une hausse des importations, comme on l'a expliqué plus haut.

L'industrie locale de la construction a continué à prendre de l'essor, mais à un rythme plus lent que les importations, sa part dans la consommation apparente totale s'en trouvant donc réduite (voir tableau 1). En 1988, cette part atteignait 3,5 milliards de dollars. Elle a augmenté de 7,3 p. 100 en 1989 et de 4 p. 100 en 1990. On estime qu'elle a fait un nouveau bond de 6,8 points de pourcentage en 1991 et qu'elle continuera à croître en moyenne de 4 p. 100 par année jusqu'en 1994, pour atteindre 4,36 milliards de dollars.

Le tableau suivant donne la liste de certains matériaux de construction (en volume) fabriqués à l'échelle locale entre 1988 et 1990.

Tableau 4 : Production intérieure de certains matériaux de construction (volume)

	Unité	1988	1989	Janv.- sept. 1990
Contreplaqué	milliers de m ²	13 738	14 468	11 564
Peintures	milliers de L	47 742	49 078	41 515
Produits d'étanchéité	milliers de kg	39 785	33 490	21 187
Réservoirs de toilette	unités	761 794	744 668	571 515
Cuvettes de toilette	unités	1 266	1 269	1 032
Lavabos	unités	492 001	595 041	479 575
Réservoirs d'eau	tonnes	21 822	25 916	25 538
Chauffe-eau	unités	359 759	417 308	420 587
Tuyaux et accessoires en PVC	tonnes	14 660	16 924	17 082
Tuyaux en cuivre	tonnes	30 896	33 697	20 362
Tuyaux	tonnes	51 282	48 487	47 242
Ciment Portland gris	milliers de tonnes	22 922	23 567	18 140
Ciment blanc	tonnes	383 713	437 915	343 201
Amiante en feuilles	tonnes	106 672	139 781	121 778
Béton	milliers de m ³	2 240	2 072	1 879
Plaques de béton	m ²	229 449	166 860	199 059
Domants	milliers	829 033	437 262	415 027
Barres d'acier	tonnes	685 388	663 354	531 133
Profilés en acier	tonnes	536 691	577 417	448 915
Closures et grillage en acier	tonnes	56 568	66 944	60 657
Profilés en aluminium	tonnes	22 133	23 732	19 037
Poutres en métal	tonnes	9 879	7 289	4 810
Briques	milliers	44 114	105 711	88 541
Verre	tonnes	281 472	320 594	89 773
Carreaux de sol	milliers de m ²	15 829	16 271	12 989
Tuiles d'extérieur	milliers	39 820	38 498	32 172
Tuiles de toiture	milliers	14 390	19 366	12 514
Fils et câbles	tonnes	36 978	46 735	38 045

Source : INEGI

Le Mexique est également un important exportateur de matériaux de construction, comme le démontrent ses exportations qui atteignaient 601,3 millions de dollars en 1990. Toutefois, elles affichent une tendance à la baisse depuis la reprise du secteur de la construction qui a entraîné une hausse de la demande sur le marché local. En 1990, les principaux produits exportés par le Mexique comprenaient :

(millions de dollars)

Produits en fer ou en acier.....	116,9
Ciment.....	69,6
Revêtement pour planchers et toitures (tuiles)	58,1
Fournitures électriques	48,9
Bois et dérivés	48,6
Produits en cuivre	39,9
Tapis	24,9
Gypse.....	12,2
Chauffe-eau	12,1
Quincaillerie de bâtiment	9,3
Produits en verre.....	5,8
Produits en aluminium	4,5

4. UTILISATEURS

Équivalant à 5 p. 100 du PIB du pays, le secteur mexicain de la construction représente une activité économique très importante. En outre, c'est l'une des activités qui génèrent le plus d'emplois, soit 10 p. 100 de l'ensemble de la main-d'œuvre. Dans ce secteur, on compte près d'un million de travailleurs inscrits auprès de l'Institut national de la sécurité sociale (IMSS), organisme régissant tous les travailleurs des entreprises privées. L'industrie de la construction a un effet de multiplication sur plus de 34 des 72 secteurs de l'économie; le secteur du bâtiment compte pour 7,6 p. 100 des achats dans l'ensemble de l'économie mexicaine et pour 20,4 p. 100 si l'on considère les achats faits dans les industries de fabrication.

Le secteur de la construction se développe selon un modèle procyclique, puisqu'il a tendance à croître avec l'économie, dans son ensemble, mais à un rythme plus accéléré. Ce secteur a connu une baisse de 10,3 p. 100 en 1986, au moment de la crise économique, puis a regagné 2,8 points de pourcentage en 1987, est demeuré stable en 1988 et a fait un nouveau bond de 2,1 points en 1989. En 1990, il n'a cessé de prendre de l'expansion pour atteindre un taux de croissance global de 7,7 p. 100, devenant ainsi le secteur économique le plus dynamique cette année-là. Cette croissance est principalement attribuable à une hausse des investissements publics (9 p. 100) et des investissements privés (5,4 p. 100).

Selon le Secrétariat à la planification et à la budgétisation (SPP), et comme on peut le voir dans le catalogue CIHAC 1991, la formation brute de capital fixe atteignait, en 1990, quelque 34 milliards de dollars. De ce montant, 56 p. 100 (19 milliards) provenaient du secteur de la construction et étaient répartis comme suit : 50 p. 100 dans la construction résidentielle, 24 p. 100 dans la construction d'immeubles non résidentiels et 26 p. 100 dans l'auto-construction. On peut aussi diviser comme suit la formation de capital fixe total attribuable au secteur de la construction : secteur privé (60 p. 100), dont près de 80 p. 100 dans la construction résidentielle, et secteur public (37 p. 100).

4.1 Secteur public

La construction dans le secteur public, qui représente quelque 7 milliards de dollars, se divise comme suit :

34 p. 100 : bâtiment, y compris :

immeubles de bureaux	11,6 %
bâtiments industriels et commerciaux	8,7 %
hôpitaux	6,9 %
établissements scolaires	5,0 %
habitations	2,0 %

24 p. 100 : pétrole et produits pétrochimiques, y compris :

forage de puits	15,3 %
raffineries et usines pétrochimiques	5,1 %
oléoducs	1,9 %
entrepôts et distribution	1,1 %

16 p. 100 : transports, y compris :

routes	9,0 %
réseau de voies urbaines	3,4 %
voies ferrées	2,9 %
travaux maritimes	0,7 %
métro	0,4 %

14 p. 100 : électricité et communications, y compris :

usines thermoélectriques	4,8 %
téléphone et télégraphe	3,5 %
lignes de transmission et de distribution	1,8 %
sous-stations électriques	1,7 %
centrales hydroélectriques	0,1 %

8 p. 100 : systèmes d'approvisionnement en eau, d'irrigation et installations sanitaires, y compris :

systèmes d'alimentation en eau potable	3,5 %
réseau d'égout urbain	2,5 %
systèmes d'irrigation	1,7 %
barrages	0,4 %

3 p. 100 : autres travaux de construction, y compris :

exploitation minière	0,1 %
autres	3,3 %

Dépuis quelques années, on constate une tendance à la hausse des investissements publics qui sont passés de 3 milliards de dollars en 1986 à 4,4 milliards en 1990. Le budget de 1991 prévoit une importante augmentation des investissements publics au chapitre du développement social, y compris l'enseignement (croissance de 25 p. 100), la santé (10 p. 100), l'aménagement de systèmes d'alimentation en eau potable et développement urbain (54 p. 100) et le nouveau programme « Solidarité » (40 p. 100). Ce dernier programme est offert par le gouvernement, qui fournit le soutien matériel à la réalisation d'un projet dans un secteur donné, de concert avec les bénéficiaires du projet, qui fournissent la main-d'œuvre nécessaire.

4.2 Secteur privé

Selon les sources citées plus haut, les investissements privés dans la construction sont passés de 11,9 milliards de dollars en 1988 à 13,4 milliards en 1990, puis ont augmenté de 8,5 p. 100 en 1991 pour atteindre 16,7 milliards. Pour 1990 et 1991, ces investissements se répartissent comme suit :

Tableau 5 : Investissements privés dans le secteur de la construction

(volume et millions de dollars américains)

	1990 unités	1991 unités	1990 valeur	1991 valeur
BÂTIMENTS RÉSIDENTIELS				
TOTAL			8 819,6	10 740
Maisons unifamiliales	77 100	82 500	5 355,9	6 333,3
luxueuses	2 100	2 500		
classe moyenne	27 000	29 000		
subventionnées	48 000	82 500		
Immeubles d'habitations	67 775	75 400	2 150,8	2 620
luxueux	1 575	1 600		
classe moyenne	13 200	13 800		
subventionnés	53 000	60 000		
Auto-construction	330 000	360 000	1 312,9	1 786,7
banlieue	180 000	200 000		
milieu rural	150 000	160 000		
IMMEUBLES RÉSIDENTIELS RÉNOVATION ET ENTRETIEN				
TOTAL	585 000	601 000	812,2	985,3
luxueux	15 000	16 000		
classe moyenne	110 000	115 000		
subventionnés	460 000	470 000		
BÂTIMENTS INDUSTRIELS				
TOTAL	1 958	1 320	1 212,0	1 917,0
Grandes entreprises	47	68	659,1	1 234,7
nouvelles usines	15	24		
travaux d'agrandissement	32	44		

Tableau 5 : (suite)

Moyennes entreprises	932	592	552,9	682,3
nouvelles usines	60	72		
travaux d'agrandissement	60	85		
restructuration industrielle	210	215		
entreposage	196	200		
silos	406	20		
IMMEUBLES COMMERCIAUX				
TOTAL	550	110	1 236,8	1 122,7
bureaux luxueux	28	30		
bureaux de catégorie moyenne	70	60		
centres commerciaux	11	20		
supermarchés	21			
magasins	420			
ÉTABLISSEMENTS PUBLICS				
TOTAL	202	194	204,0	242,8
centres sportifs	14	20		
établissements scolaires	140	130		
universités	6	4		
salles de spectacle (cinéma, théâtre, etc.)	14	10		
églises	28	30		
HÔPITAUX ET CLINIQUES				
TOTAL	36	45	52,5	60,3
hôpitaux de taille moyenne	11	13		
cliniques	25	32		
ÉTABLISSEMENTS HÔTELIERS				
TOTAL	74	58	1 162,8	1 666,3
luxueux	21	15		
catégorie moyenne	28	17		
motels	25	26		
TOTAL			13 499,9	16 734,4

Source : Catálogo CIHAC de la construcción, 1991

Comme le montre le tableau ci-dessus, c'est dans le secteur résidentiel que les investissements privés sont le plus élevés, avec 64 p. 100 de l'ensemble des investissements en 1991. Notons que près de la moitié de ce montant a été investi dans la construction de résidences de catégorie moyenne, notamment des maisons unifamiliales, suivies des logements subventionnés (*voir plus bas*) et de l'auto-construction, catégorie très difficile à évaluer. Le secteur qui occupe le deuxième rang est celui des bâtiments industriels, suivis de près par les établissements hôteliers et les immeubles commerciaux. Les autres catégories de bâtiments détiennent une part relativement petite du marché. Dans le secteur de la construction hôtelière, FONATUR (Fonds national pour le tourisme, administré par le gouvernement) joue un rôle important dans l'aménagement de nouvelles infrastructures touristiques. Grâce au Fonds, des crédits de l'ordre de 63 millions de dollars ont généré en 1990 des investissements totaux de 155 millions dans la construction hôtelière.

4.3 Habitation

Plusieurs organismes participent à la construction et à la vente d'habitations : les banques locales ont institué un programme national de logement, et il existe un certain nombre de fonds encourageant l'épargne dont INFONAVIT et FOVISSSTE, programmes mis sur pied par le gouvernement fédéral et divers organismes publics. Les crédits accordés par les banques locales à des projets de construction ont considérablement augmenté au cours des deux dernières années. Le montant total des prêts consentis au secteur de la construction, qui s'élevait à 649 millions de dollars en 1988, est passé à 3 228 millions en 1990, soit une augmentation réelle de 198,8 p. 100. Quelque 98 p. 100 de ces prêts ont été contractés auprès d'établissements bancaires privés.

On estime à environ 675 000 le nombre total d'habitations construites en 1991, et l'on estime qu'il augmentera de 3,8 p. 100 par année. Selon le Centre de développement de la construction et de l'habitation (*Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación, A.C. - CIHAC*), 381 200 de ces unités sont acceptables, alors que les autres sont de qualité insatisfaisante, en raison notamment des matériaux employés. Parmi les unités d'habitation de qualité acceptable, 53 p. 100 sont des logements subventionnés construits par le secteur structuré (principalement par des établissements publics). Le reste, soit 47 p. 100, est constitué pour une grande part d'habitations de catégories moyenne ou économique construites par le secteur non structuré, sans aide au financement.

Les investissements publics dans la construction d'habitations à loyer modique ont augmenté de 18,5 p. 100 en 1990, après avoir affiché pendant deux années consécutives des taux négatifs de 11 p. 100. Dans ce secteur, les investissements sont passés de 2,9 milliards de dollars en 1989 à 3,2 milliards en 1990. Le tableau suivant présente le nombre de maisons financées par différents organismes gouvernementaux entre 1988 et 1990, ainsi que le nombre de mises en chantier prévues en 1991, par organisme, en unités construites et en valeur des investissements prévus.

Tableau 6 : Investissements publics dans l'habitation, par organisme
(unités/milliards de dollars américains)

	1988	1989	1990	1991p	1991 valeur
INFONAVIT	57 504	71 925	81 000	67 000	1,20
FOVISSSTE	14 923	19 848	14 124	25 639	0,29
FOVI-BANKS	104 903	53 004	95 000	134 134	2,01
FONHAPO	61 004	42 834	61 745	60 130	0,12
PEMEX	3 147	531	5 286	5 300	0,15
CFE	1 584	1 912	1 073	1 683	0,02
FOVIMI-ISSFAM	1 179	451	1 853	3 731	0,09
FIVIDESU	3 199	38 623	29 333	4 070	0,04
Organismes des États				55 000	0,07
Autres organismes	4 959	41 549	40 000	1 190	0,01
Programme de reconstruction	10 271	3 081	0	536	0,02
Total	262 673	273 758	329 414	358 413	4,02

p = projection

Source : Catálogo CIHAC de la Construcción, 1991

INFONAVIT : Institut du fonds national pour le logement ouvrier
FOVISSSTE : Fonds pour le logement des employés du secteur public
FOVI : Fonds bancaire pour le logement à prix modique
FONHAPO : Fonds national pour le logement à prix modique
PEMEX : Société nationale mexicaine du pétrole
CFE : Commission fédérale mexicaine de l'électricité
FOVIMI-ISSFAM : Fonds de logement pour l'armée et la marine

Selon les données du recensement de 1980, les matériaux les plus fréquemment utilisés dans la construction des 12 millions de résidences visitées étaient les suivants :

Pour les planchers :	Ciment ou béton	46 %
	Terre	26 %
	Mosaïque et autres revêtements	26 %
	Autres	2 %
Pour les toitures :	Béton ou briques	44 %
	Feuilles de métal ou d'amiante	17 %
	Tuiles	13 %
	Carton-fibre	12 %
	Palmes ou bois	10 %
	Autres	4 %
Pour les murs :	Briques et blocs	57 %
	Adobe	21 %
	Bois	9 %
	Boue	4 %
	Palmes ou bambou	3 %
	Carton-fibre	2 %
	Feuilles de métal ou d'amiante	1 %
	Autres	3 %

On a estimé qu'entre 1987 et l'an 2 000, il fallait construire plus de 8 millions de nouvelles habitations, soit environ 636 000 par année. De ce

nombre, 68 p. 100 seront destinées à des personnes à faible revenu, 17 p. 100 à des personnes de la classe moyenne inférieure, 7 p. 100 à des personnes de la classe moyenne supérieure et 2 p. 100 à des personnes à revenu élevé.

4.4 Secteur structuré

Le secteur structuré englobe quelque 18 000 entreprises du bâtiment inscrites en 1991 à la Chambre nationale de l'industrie de la construction (*Cámara Nacional de la Industria de la Construcción* - CNIC). Bien que la production totale de ces entreprises ait chuté de 51,3 p. 100 en valeur réelle en 1988, elle a augmenté de 54,5 p. 100 en 1989, de 38,5 p. 100 en 1990 et de 29,2 p. 100 en 1991; l'on estime qu'elle fera un nouveau bond de 8,5 points de pourcentage en 1992, pour atteindre 10 milliards de dollars. Parmi les entreprises inscrites à la CNIC, 90,9 p. 100 sont de petites entreprises (39,7 p. 100 de la production), 7 p. 100 des entreprises de taille moyenne (15 p. 100 de la production), 1,3 p. 100 des grandes entreprises (16,7 p. 100 de la production) et 0,8 p. 100 de très grandes entreprises (28,6 p. 100 de la production). Les constructeurs du secteur structuré emploient quelque 85 000 employés de bureau et 350 000 travailleurs manuels, dont seulement 16 p. 100 sont permanents. Étant donné la nature cyclique de l'industrie, les autres, soit 84 p. 100, sont des occasionnels. La plupart des entreprises du bâtiment sont établies dans les États de Mexico (21 p. 100), Nuevo León (10 p. 100), Jalisco (8 p. 100) et Veracruz (7 p. 100).

L'aménagement d'infrastructures, notamment les routes, est le principal secteur responsable de la croissance enregistrée récemment. Les concessions récemment octroyées à des entreprises privées pour la construction et la gestion des routes ont entraîné d'importants investissements. En ce qui concerne l'aménagement immobilier, c'est le secteur de l'hôtellerie et des établissements commerciaux qui a été le plus dynamique.

Dans le secteur structuré de la construction, le secteur public a toujours généré une part très importante de la demande au Mexique. Jusqu'en 1987, 80 p. 100 des travaux confiés à des entreprises du secteur structuré ont été exécutés pour le compte d'organismes publics, tant l'administration fédérale, celle des États et des municipalités que les organismes décentralisés. Avec le programme de privatisation mis de l'avant par l'actuelle administration,

cette part a chuté à 65 p. 100 en 1991, et l'on s'attend à une nouvelle baisse (61 p. 100) en 1992.

Dans le secteur public, la part des principaux clients s'établit comme suit :

- 56,3 p. 100 : organismes parapublics et organismes décentralisés, dont (en tête) PEMEX, la société pétrolière nationale, les divers programmes de logement offerts notamment par INFONAVIT et FOVISSSTE, la Commission fédérale de l'électricité et d'autres organismes tels CAPFCE (programme de construction d'écoles), TELMEX (compagnie nationale de téléphone), Fertimex (société productrice d'engrais) et la sécurité sociale (IMSS et ISSSTE), parmi les plus importants;
- 24,9 p. 100 : le gouvernement fédéral, y compris la plupart des secrétariats et le District fédéral;
- 18,8 p. 100 : les administrations municipales et des États.

En 1990, la production par le secteur structuré s'établissait comme suit :

Bâtiments non résidentiels	22,0 %
Habitations	19,1 %
Voies de transport terrestre.....	13,2 %
Construction industrielle.....	9,7 %
Aménagement urbain.....	9,5 %
Installations	8,2 %
Ouvrages hydrauliques	8,1 %
Services professionnels	4,4 %
Travaux maritimes et fluviaux	2,5 %
Autres	3,3 %

Les secteurs ayant enregistré la plus forte croissance sont celui de la construction résidentielle et non résidentielle, pour lesquels on a haussé les marges de crédit, et celui de la construction civile, plus particulièrement la construction de routes (segment récemment privatisé).

5. ACCÈS AU MARCHÉ

Au Mexique, les ventes s'effectuent généralement par l'entremise de représentants et de distributeurs locaux, le plus souvent rémunérés sous forme de commissions, ou des filiales mexicaines de sociétés étrangères. Il faudra décider si l'on préfère recourir à un représentant, opter pour la coentreprise ou accorder une licence à une société mexicaine. Le marché mexicain est très concurrentiel et les entreprises qui y maintiennent une présence active et se font une bonne réputation pour la qualité de leurs produits, leurs prix et l'excellence de leurs services obtiendront de bons résultats.

Les ventes au montant élevé, très courantes dans ce segment de marché, se règlent généralement par lettre de crédit. Dans le cas des petites transactions, les clients paient comptant, ou en paient la moitié au moment de passer la commande et l'autre moitié à la livraison. Il importe de se renseigner sur les conditions de vente et de financement des organismes ou entreprises avec lesquels on traite, notamment dans le cas d'organismes publics, puisque certains d'entre eux ont la réputation de régler à plus de 90 jours.

Auparavant, pour pouvoir répondre aux appels d'offres des organismes gouvernementaux ou des entreprises décentralisées, les fabricants étrangers étaient tenus d'avoir un représentant sur place et devaient être inscrits à la liste des fournisseurs du Secrétariat à la planification et à la budgétisation (*Secretaría de Programación y Presupuesto - SPP*). Depuis juillet 1991, cette dernière prescription a été éliminée.

En vertu des nouvelles exigences, les fournisseurs étrangers doivent avoir un agent ou un représentant local inscrit sur la liste des fournisseurs de chaque ministère gouvernemental ou organisme décentralisé avec lequel ils veulent commercer et satisfaire aux exigences actuellement à l'étude en ce qui concerne les appels d'offres internationaux.

Par suite de l'adhésion du Mexique à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), le gouvernement mexicain a graduellement ouvert son marché aux fournisseurs étrangers. Les droits d'importation maximums, qui pouvaient atteindre 100 p. 100 en 1982, ont été réduits à 20 p. 100 en 1988. La tarification officielle des importations a été totalement éliminée, et les licences d'importation ne sont requises que pour 198 des 11 812 numéros

tarifaires du système de tarification harmonisé du Mexique.

Les conditions qui s'appliquent à l'importation de matériaux de construction se sont considérablement améliorées depuis la libéralisation du commerce. Les droits d'importation maximums ont été ramenés à 20 p. 100 et on n'exige plus de permis pour l'importation de ces produits; ils sont donc assujettis à des droits *ad valorem* maximums de 20 p. 100, applicables au montant de la facture. De plus, des redevances pour opérations douanières de 0,8 p. 100 sont prélevées sur le montant de la facture. Une taxe de 10 p. 100 sur la valeur ajoutée (qui était de 15 p. 100 jusqu'à tout récemment) est ensuite perçue sur le montant cumulatif des deux taxes et du montant de la facture.

Le Mexique n'impose pas le système métrique dans le cas des importations. Toutefois, comme il s'agit du système officiel de poids et de mesures dans ce pays, les importateurs exigeront habituellement qu'on l'utilise pour l'étiquetage des produits emballés, bien que le système anglais soit aussi utilisé. Le double étiquetage est acceptable. Les produits importés doivent être étiquetés en espagnol et fournir les renseignements suivants : nom du produit, raison sociale et adresse du fabricant, contenu net, numéro de série (pour l'équipement), date de fabrication, caractéristiques électriques, précautions à prendre à l'égard des produits dangereux, mode d'emploi, directives pour la manutention ou la conservation du produit et normes obligatoires. Le Mexique a adopté le Système international d'unités (SI). Le courant électrique est de 60 cycles, et la tension normale, de 110, 220 et 440 volts. Il est en outre possible d'obtenir du courant triphasé et monophasé de 230 volts.

Annexe A – CHAMBRES DE COMMERCE ET ASSOCIATIONS

ASOCIACIÓN MEXICANA DE EMPRESAS DEL RAMO DE INSTALACIONES PARA LA CONSTRUCCIÓN, A.C. (AMERIC)

[Association mexicaine des entreprises du secteur des matériaux de construction]

San Antonio 319-101
Col. San Pedro de los Pinos
03800 México D.F.

Tél. : 611-54-14

Télé. : 611-54-96

Contact : Ing. Armando Ríos C.
Presidente

ASOCIACIÓN MEXICANA DE FABRICANTES DE CONDUCTORES ELÉCTRICOS, A.C. (AMEFACE)

[Association mexicaine des fabricants de conducteurs électriques]

Sonora 166 - Piso 1
Col. Hipódromo Condesa
06100 México D.F.

Tél. : 533-44-41 / 207-22-54

Télé. : 286-77-23

Contact : Ing. Edgar Ubblohde
Presidente

ASOCIACIÓN MEXICANA DE FABRICANTES DE FIBROCEMENTO, A.C.

[Association mexicaine des fabricants de fibrociment]

Reforma 30 - Piso 2
Col. Centro
06040 México D.F.

Tél. : 566-90-06

Télé. : 592-84-06

Contact : Ing. Lorenzo Reffreger
Presidente

ASOCIACIÓN MEXICANA DE INDUSTRIAS DE TUBERÍAS PLÁSTICAS, A.C. (AMITUP)

[Association mexicaine des fabricants de tuyaux de plastique]

Alabama 35
Col. Nápoles
03810 México D.F.

Tél. : 669-05-10

Télé. : 687-37-02

Contact : Ing. Amira Marín H.
Directora

ASOCIACIÓN MEXICANA DE LA INDUSTRIA DEL CONCRETO PREMEZCLADO A.C. (AMICPAC)

[Association mexicaine de l'industrie du béton pré-mélangé]

Adolfo López Mateos 1135
Col. San Pedro de los Pinos
01180 México D.F.

Tél. : 516-09-02 et 03

Contact : Dra Mercedes Irueste Alejandre
Directora General

ASOCIACIÓN NACIONAL DE FABRICANTE DE CAL, A.C.

[Association nationale des fabricants de chaux]
Naranja 28-201

Col. Sta María la Ribera
06400 México D.F.

Tél. : 592-75-44

Télé. : 546-39-27

Contact : Lic. José Antonio Garza Santo
Presidente

CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO DE LA CIUDAD DE MÉXICO (CANACO O CANAMEX)

[Chambre de commerce nationale de Mexico]
Reforma 42

Col. Juárez
06048 México D.F.

Tél. : 592-26-77 / 592-26-65

Télé. : 592-34-03

Contact : Lic. Fernando Ríos Abbud
Presidente

CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN (CNIC)

[Chambre nationale de l'industrie de la construction]
Periférico Sur 4839

Col. Parques del Pedregal
14010 México D.F.

Tél. : 665-15-00 / 665-64-40

Télé. : 606-83-29

Contact : Ing. Rómulo Munguía Salazar
Director General

**CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA
DEL HIERRO Y DEL ACERO (CANACERO)**

[Chambre nationale de l'industrie du fer et
de l'acier du Mexique]

Amores 338

Col. del Valle

03199 México D.F.

Tél. : 543-44-43 à 47

Télc. : 687-05-17

Contact : Sr Felipe Cortés Fort
Presidente

**CÁMARA NACIONAL DEL CEMENTO
(CANACEM)**

[Chambre nationale de l'industrie du ciment]

Leibnitz 77

Col. Anzures

11590 México D.F.

Tél. : 533-01-32 à 34 / 533-24-00 à 02

Télc. : 203-41-02

Contact : Arq. Raúl Arredondo G.
Director

**CÁMARA REGIONAL DE LA INDUSTRIA
ARENERA DEL D.F. Y DEL EDO DE MEXICO**

[Chambre régionale de l'industrie sablière
(du sable) de Mexico et de l'État de Mexico]

Philadelphia 124-302

Col. Nápoles

08610 México D.F.

Tél. : 543-46-65

Télc. : 543-99-28

Contact : Ing. Arturo Váldez C.
Presidente

**CENTRO IMPULSOR DE LA CONSTRUCCIÓN
Y LA HABITACIÓN, A.C. (CIHAC)**

[Centre de développement de la construction
et de l'habitation]

Empresa 165 - Piso 4

Col. Extremadura Insurgentes

03740 México D.F.

Tél. : 563-29-16 / 563-26-64

Télc. : 563-35-54

Contact : Arq. Eduardo Carrera C.
Secretario Ejecutivo

**CONFEDERACIÓN DE CÁMARAS NACIONALES
DE COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO
(CONCANACO SERVYTUR)**

[Confédération nationale des chambres
de commerce du Mexique]

Balderas 144 - Piso 4

Col. Centro

06079 México D.F.

Tél. : 709-15-59 / 709-11-19

Télc. : 709-11-52 / 709-40-75

Contact : Lic. Rolando Cordero

**CONSEJO NACIONAL DE LA MADERA EN
LA CONSTRUCCIÓN, A.C. (CONAMCO)**

[Conseil national du bois de construction]

Quintana Roo 141-603

Col. Hipódromo Condesa

06170 México D.F.

Tél. : 564-50-07

Télc. : 273-09-33

Contact : Arq. Manuel Elorza W.
Gerente

**INSTITUTO MEXICANO DEL CEMENTO Y
DEL CONCRETO, A.C. (IMCYC)**

[Institut mexicain du ciment et du béton]

Insurgentes Sur 1846 - P.B.

Col. Florida

01030 México D.F.

Tél. : 660-27-78 / 660-31-98

Télc. : 534-21-18

Contact : Dr José Antonio Nieto
Director General

Annexe B – REPRÉSENTANTS ET DISTRIBUTEURS ÉVENTUELS

Aceros CAMESA, S.A. de C.V.

Margarita Maza de Juárez 154
Col. Nva Industrial Vallejo
Tél. : 754-14-00 / 754-50-11
Télé. : 586-77-99
Contact : Lic. José Carlos Pérez Cruz
Gerente de Compras
(câbles d'acier)

Aceros Consolidada, S.A. de C.V.

Ing. Eduardo Molina 1244-1300
Col. Granjas Modernas
07460 México D.F.
Tél. : 577-22-00 / 577-35-00
Télé. : 577-27-58
Contact : Sr Idelfonso Castro
Jefe de Compras
(acier)

Aceros FORTUNA, S.A. de C.V.

Juan Fernández Albarrán 31
Fracc. Ind. San Pablo Xalpa
54090 Tlalnepantla, Mex.
Tél. : 392-50-00
Télé. : 391-01-87
Contact : Sr Carlos Martínez M.
Gerente de Compras
(acier spécial)

Alta Resistencia, S.A. de C.V.

Río Tiber 70
Col. Cuauhtémoc
06500 México D.F.
Tél. : 525-16-45 / 208-74-57
Télé. : 525-05-51
Contact : Srta María Guadalupe Alonso
Gerente de Compras
(fil machine)

AP de MEXICO, S.A. de C.V.

Km. 9.5 Carr. a San Luis Potosí
Parque Industrial Benito Juárez
76000 Querétaro, Qro
Tél. : (91-773) 802-42 / 803-36 / 801-44
Télé. : (91-773) 803-31
Contact : Ing. Gabriel Vargas
Jefe de Abastecimientos
(tuyaux et feuilles de fer et d'acier)

ATSUGI MEXICANA, S.A. de C.V.

Av. del Parque 8
Parque Industrial Lerma
52000 Lerma, Mex.
Tél. : (91-728) 509-55 / 508-31
Télé. : (91-728) 506-34
Contact : Sr Juan Romero
Jefe de Importaciones
(équipement électrique)

BOCAR, S.A.

Cruz Verde 169-1A
Col. Los Reyes
04330 México D.F.
Tél. : 689-75-96
Télé. : 549-34-59
Contact : Ing. Carlos Paredes
Jefe de Compras
(machinerie, acier, aluminium)

BTICINO DE MEXICO, S.A. de C.V.

Mariano Escobedo 456 - Piso 7
Col. Anzures
11590 México D.F.
Tél. : 584-38-77
Télé. : 584-30-91
Contact : Srta Marcela Riobos S.
Gerente de Compras
(équipement électrique)

BURNDY MEXICO, S.A. de C.V.

Calle del Río 12
Fracc. Alce Blanco
53370 Naucalpan, Mex.
Tél. : 576-23-00
Télé. : 576-31-69
Contact : Lic. Antonio Vargas Escobar
Jefe de Compras de importación
(connecteurs, profilés)

Celulosa de CHIHUAHUA, S.A.

Domicilio Conocido
31600 Cd Anáhuac, Chih.
Tél. : (91-158) 502-00 / 501-72
Télé. : (91-158) 502-02 / 504-63
Contact : Ing. Francisco Ceseña C.
Gerente de Compras
(pompes, valves, cuivre,
aluminium, PVC)

Ceramica Santa Julia

Insurgentes Sur 263
Col. Roma Norte
06700 México D.F.
Tél. : 264-08-23
Télé. : 264-55-62
Contact : Lic. Eduardo Alba
Gerente de Ventas
(tuiles et planchers de céramique)

Cimentaciones y Edificaciones, S.A. de C.V.

Autopista México Querétaro 3130
54030 Tlalnepantla, Mex.
Tél. : 379-64-00
Télé. : 370-26-31
Contact : Sr Hans Van Der Vrink
Gerente de Finanzas
(matériaux de construction et outils)

CLEVITE DE MEXICO, S.A. de C.V.

Sta Rosa - Lotes 18 al 21 - Manzana 19
Parque Industrial
52000 Lerma, Mex.
Tél. : (91-728) 809-44 / 801-30
Télé. : (91-728) 511-71
Contact : Sr Rafael González
Gerente de Compras
(équipement, outils)

**Consortio en Ingenieria Fabricantes,
S.A. de C.V.**

Av. Jardín - Manzana 10 - Lotes 15 y 16
Parque Industrial
52000 Lerma, Mex.
Tél. : (91-728) 511-54 / 534-21
Télé. : (91-728) 518-39
Contact : Ing. Edgar Pulido
Gerente de Compras
(matériaux structuraux,
équipement électrique, acier)

Consortio Industrial, S.A. de C.V.

Km. 1.8 Carr. Tlaln. - Cuautitlán
Col. San Rafael
54120 Tlalnepantla, Mex.
Tél. : 565-02-55
Télé. : 390-12-67
Contact : Lic. Virgilio González R.
Subdirector de Abastecimiento
(acier, tuyaux, connecteurs, vis)

Construcciones PROTEXA, S.A.

Carr. Monterrey-Saltillo Km. 339
64000 Sta Catarina, N.L.
Tél. : (91-83) 36-30-30 et 40
Télé. : (91-83) 36-29-64
Contact : Sr Jaime de la Rosa
Jefe de Compras
(matériaux de construction lourde)

Constructora BERMUDEZ, S.A. de C.V.

Fray Pedro de Gante 6820
Col. San Lorenzo
32320 Ciudad Juárez, Chih.
Tél. : (91-16) 17-00-49 / 17-02-09
Télé. : (91-16) 17-28-88
Contact : Sr J.L. Vera Castañeda
Auxiliar Administrativo
(matériel électrique et de plomberie)

Constructora LOBEIRA, S.A. de C.V.

Guaymas 301 - Int. 1
67110 San Nicolás de los Garza, N.L.
Tél. : (91-83) 77-71-00 / 77-21-24
Télé. : (91-83) 77-77-91
Contact : Lic. Nancy Méndez M.
Jefe de Compras
(équipement électrique, systèmes
de conditionnement de l'air)

Constructora MAIZ MIER, S.A.

Matamoros 506 Ote. - Altos
Centro
64000 Monterrey, N.L.
Tél. : (91-83) 44-85-10 / 40-85-37
Télé. : (91-83) 44-06-62 / 40-59-39
Contact : Sr Raúl Verduzco
Superintendente de Compras
(équipement utilisé dans la construction
des routes)

Constructora y Urbanizadora Nacional, S.A.

Fray Pedro de Gante 6820
Col. San Lorenzo
32320 Cd Juárez, Chih.
Tél. : (91-16) 17-12-57 / 17-00-49
Télé. : (91-16) 17-28-88
Contact : Sr Juan Rodríguez
Gerente de Compras
(matériaux de construction spéciaux)

COREV DE MEXICO, S.A. de C.V.

Insurgentes Sur 813 - Piso 9
Col. Nápoles
03810 México D.F.
Tél. : 543-39-91 / 543-02-25
Télé. : 543-23-68
Contact : Lic. Hernando Suárez
Encargado de Importaciones
(peintures, vernis, produits
d'étanchéité)

**Corporación de Construcciones de
CAMPECHE, S.A. de C.V.**

Blvd. Miguel C. Saavedra 157 - Piso 7
Col. Granada
11520 México D.F.
Tél. : 254-05-11
Télé. : 254-83-81
Contact : Ing. Fernando Fermán V.
Gerente de Compras
(matériaux de construction)

CROUSE HINDS DOMEX, S.A. de C.V.

Javier Rojo Gómez 1170
Col. Guadalupe del Moral
09850 México D.F.
Tél. : 686-00-66
Télé. : 686-37-37
Contact : Srta Norma Gálvez
Encargada de Compras
(fusibles, tuyaux, PVC, câbles, bronze)

CYANAMID DE MEXICO, S.A. de C.V.

Calz. de Tlalpan 3092
Col. Sta Ursula Coapa
04910 México D.F.
Tél. : 677-34-51 / 677-00-11
Télé. : 677-12-46
Contact : Sr Serafín López
Encargado de Importaciones
(feuilles de plastique)

DICA, S.A. de C.V.

Insurgentes Sur 686 - P.H.
Col. del Valle
03100 México D.F.
Tél. : 543-39-74 / 536-40-60
Télé. : 682-94-20
Contact : Arq. Pedro Maldonado
Jefe de Compras
(machinerie, pompes, tuyaux, valves)

EPN - SISTEMAS, S.A. de C.V.

Av. 1° de Mayo 110
54800 Cuautitlán, Mex.
Tél. : 872-17-91 et 99
Télé. : 872-18-68
Contact : Ing. Abraham Hernández
Gerente de Materiales y Compras
(tuyaux, quincaillerie)

EXITO, S.A.

Purcell Norte 1063,
Col. Centro
25000 Saltillo, Coah.
Tél. : (91-841) 277-26
Télé. : (91-841) 490-07
Contact : Sr Vicente Frías
Jefe de Compras
(adhésifs, câbles)

**FABRICACIONES, INGENIERIA Y MONTAJES,
S.A. de C.V.**

Viaducto Río Becerra 27 - Piso 1
Col. Nápoles
03810 México D.F.
Tél. : 536-03-66
Télé. : 687-63-24
Contact : Sr Alfonso Zárate de la Vega
Gerente de Compras
(profilés de construction, peintures)

Federal Pacific Electric de Mexico, S.A. de C.V.

Oriente 233 # 341
Col. Agrícola Oriental
08500 México D.F.
Tél. : 763-10-33
Télé. : 758-72-47
Contact : Ing. Octavio Ascoitia M.
Gerente de Compras
(équipement électrique)

Ferreteria NONOALCO, S.A. de C.V.

Insurgentes Norte 554
Col. Atlampa
06450 México D.F.
Tél. : 547-75-60
Télé. : 547-27-02
Contact : Lic. Alberto Aguilar López
Importaciones
(acier)

FILTRAM, S.A. de C.V.

Gral Pablo A. González 500 Pte.
Col. San Jerónimo
64640 Monterrey, N.L.
Tél. : (91-83) 47-30-33 à 39
Télé. : (91-83) 47-29-06
Contact : Ing. Carlos de la Garza
Jefe de Abastecimiento
(acier, filtres)

Francisco Bautista, S.A. de C.V.

Filiberto Gómez 38
Col. Zona Industrial
54030 Tlalnepantla, Mex.
Tél. : 390-79-00
Télé. : 390-77-05
Contact : Sr Julio César Fernández
Contralor General
(acier, feuilles)

Grúpo Fuerza

Año de Juárez 205
Col. Granjas San Antonio
09070 México D.F.
Tél. : 685-16-61 / 685-17-94
Télé. : 686-70-06
Contact : Ing. Jorge Orlando Martínez
Gerente de Compras
(acier)

Grúpo LACOSA, S.A. de C.V.

Monte Elbruz 134 - P.H.
Col. Lomas de Chapultepec
11000 México D.F.
Tél. : 540-61-61
Télé. : 202-66-74
Contact : Ing. Emilio Mercado
Gerente General
(ciment, béton)

Grúpo MESA, S.A. de C.V.

Puebla, Pue. (vérifier l'adresse complète sur place)
Tél. : (91-22) 35-40-29 / 35-41-52
Télé. : (91-22) 36-82-66
Contact : Ing. Hans Peter Averdung
Director General
(acier, aluminium)

Grúpo Mexicano Industrial y de Desarrollo

Carr. México - Toluca Km. 40
05000 Cuajimalpa, D.F.
Tél. : 812-34-09 / 812-42-07
Télé. : 812-42-08
Contact : Ing. Gonzalo Flores
Gerente de Compras
(matériaux de construction)

Grúpo TOLTECA, S.A. de C.V.

Av. Tolteca 203
Col. San Pedro de los Pinos
01180 México D.F.
Tél. : 277-24-44
Télé. : 271-25-05
Contact : Srta Irma Herrera
Encargada Importaciones
(ciment)

HARPER-WYMAN de México, S.A. de C.V.

Av. de los Constituyentes 635
Col. 16 de Septiembre
11810 México D.F.
Tél. : 271-37-12 / 271-30-41
Télé. : 272-27-12
Contact : Sra Agustina Rodríguez C.
Gerente de Compras
(vis, acier)

HYLSA, S.A.

Jaime Balmes 11 - Torre D - Piso 3
Col. Los Morales
11510 México D.F.
Tél. : 395-59-00 / 395-59-80
Télé. : 395-58-08
Contact : Ing. Felipe Cortés
Director General
(barres pour le béton)

HW FLIR DE MEXICO, S.A. de C.V.

Poniente 128 # 672
Col. Industrial Vallejo
02300 México D.F.
Tél. : 567-64-00
Télé. : 567-93-34
Contact : Ing. Javier Raya M.
Director General
(ciment)

Ideal Standard, S.A. de C.V.

Félix Guzmán 21
Col. El Parque
53390 Naucalpan, Mex.
Tél. : 557-60-21 / 557-60-66
Télé. : 395-10-75
Contact : Sr Miguel Angel Rodríguez
Contralor
(articles sanitaires, quincaillerie)

Importaciones HALCON, S.A. de C.V.

Abasolo 176
Col. del Carmen Coyoacán
04100 México D.F.
Tél. : 554-14-97 / 658-15-37
Télé. : 554-45-93
Contact : Sr Miguel Angel Alarcón I.
Director
(tuiles)

Importaciones y Representaciones ISEL, S.A. de C.V.

Lázaro Cárdenas 369-3
Col. Atenor Sala
03010 México D.F.
Tél. : 519-30-53 / 519-33-61
Télé. : 530-25-78
Contact : Sr Jorge Frid
Gerente
(quincaillerie, verrous)

Industrias C.M., S.A.

Av. Conductores 505 Ote.
66493 San Nicolás de los Garza, N.L.
Tél. : (91-83) 79-20-00 / 79-20-44
Télé. : (91-83) 77-75-33 / 79-58-10
Contact : Sr Sergio Tavera D.
Jefe de Abastecimientos
(câbles)

INDUX, S.A. de C.V.

Laminadora 37
Col. Bellavista Tacubaya
01140 México D.F.
Tél. : 272-20-99 / 271-50-79
Télé. : 277-34-45
Contact : Srta Elvira Bonola
Gerente de Compras
(acier, aluminium)

Ingenio CONSTANCIA, S.A. de C.V.

Rubén Darío 69
Col. Chapultepec Morales
11570 México D.F.
Tél. : 545-08-18 / 545-27-51
Télé. : 254-43-19
Contact : Sra Garbiñe Echeverría
Jefe de Compras
(équipement électrique, acier)

KEBEKIM, S.A. de C.V.

Insurgentes Sur 1677-1001
Col. Guadalupe Inn
01020 México D.F.
Tél. : 524-62-86 / 524-13-85
Télé. : 534-67-07
Contact : Sr Jaime Klapp
Director General
(fibre d'amiante)

LA CANTABRA, S.A. de C.V.

Av. Industria 82
Col. Moctezuma - 2a. Sección
15500 México D.F.
Tél. : 784-10-33
Télé. : 784-13-01
Contact : Ing. Luis Arroyuelo Masso
Director General
(verre et aluminium)

Linoleums La Nueva Avenida, S.A. de C.V.

Enrique Wallon 438 - Piso 3
Col. Polanco
11560 México D.F.
Tél. : 255-36-07 / 250-77-57
Télé. : 203-25-42
Contact : Sr Abraham Mizhraki
Encargado de Importaciones
(tapis, linoleum, revêtements
de sol, stores)

MEXALIT, S.A. de C.V.

Horacio 1855-502
Col. Polanco
11510 México D.F.
Tél. : 202-41-33
Télé. : 202-51-46
Contact : Sr J.R. Muñóz
Jefe de Exportación e Importación
(tuyaux)

**Nacional de Conductores Eléctricos,
S.A. de C.V.**

Poniente 140 # 720
Col. Industrial Vallejo
02300 México D.F.
Tél. : 587-70-11
Télé. : 587-58-44
Contact : Lic. Marcela Moncada
Coordinadora de Importaciones
(PVC, aluminium)

NICHIMEN DE MEXICO, S.A. de C.V.

Sevilla 4 - Piso 9
Col. Juárez
06600 México D.F.
Tél. : 525-16-11 à 15
Télé. : 511-41-60
Contact : Sr Toshihiko Matsuura
Gerente de Ventas
(acier : feuilles et câbles)

O.H. Internacional

Avena 200-B
Col. Granjas México
08400 México D.F.
Tél. : 657-67-71 / 657-64-82
Télé. : 650-76-00
Contact : Francisco Holguin H.
Presidente
(planchers de céramique)

Operadora de Comercio Universal, S.A. de C.V.

Vía Morelos 224
Col. Sta Ma. Tulpetlac
55400 Ecatepec, Mex.
Tél. : 775-73-52 / 775-74-69
Télé. : 775-99-77
Contact : Lic. Héctor Sánchez
Gerente de Comercialización
(briques réfractaires)

PEERLESS TISA, S.A.

Félix U. Gómez 2223 Norte
Col. Reforma
64550 Monterrey, N.L.
Tél. : (91-83) 74-18-00 / 75-46-30
Télé. : (91-83) 74-29-52
Contact : Sr Juan Vega H.
Gerente de Compras
(tuyaux, acier inoxydable)

PORCELANITE, S.A. de C.V.

Vidrio 8
Sta Clara
55540 Ecatepec, Mex.
Tél. : 569-64-77 / 755-84-44
Télé. : 569-14-39
Contact : Sr Fernando Avila
Jefe de Compras
(matériaux utilisés dans la fabrication
des carreaux de sol)

Tecnocreto, S.A. de C.V.

Bldv. Manuel Avila Camacho 80 - Piso 3
Col. El Parque
53390 Naucalpan, Mex.
Tél. : 557-55-44
Télé. : 395-79-03
Contact : Ing. Claudio R. Calzado W.
Director General
(produits d'étanchéité, matériaux de
construction spéciaux)

SMITH KLINE & FRENCH, S.A.

Universidad 1449
Col. Florida
01030 México D.F.
Tél. : 534-80-40
Télé. : 534-82-57
Contact : Lic. Rolando Zamora Oliveros
Jefe de Compras
(gommés, colorants, vernis, solvants)

Solventes y Productos Químicos, S.A.

Presidente Mazaryk 101-1301
Col. Polanco
11570 México D.F.
Tél. : 254-78-00
Télé. : 203-11-64
Contact : Srta Patricia Ballesteros
Encargada de Importación
(diluants)

TEX LAMEX, S.A. DE C.V.

Industria Nacional 2
53370 Naucalpan, Mex.
Tél. : 576-83-44
Télé. : 576-17-61
Contact : Ing. José María Manzanares
Gerente de Compras

THYSSEN MARATHON, S.A. de C.V.

Insurgentes Sur 1088

Col. del Valle

03210 México D.F.

Tél. : 559-47-33

Télé. : 575-98-73

Contact : Sr Leonardo Osorio
Compras de Importación
(acier : feuilles d'acier inoxydable)

Tile Market Company, S.A.

Bvd. Salinas 4603

Fracc. Aviación

22500 Tijuana, B.C.N.

Tél. : (91-66) 86-15-90 / 86-57-05

Télé. : (91-66) 81-71-02

Contact : Miguel Fernández Arnold
Director General
(revêtements de sol, marbre, tuiles,
accessoires de salle de bain)

WALLACE & TIERNAN DE MEXICO, S.A. de C.V.

Vía López Portillo 321

Col. Sta. Ma. Cuauhtepac

54900 Tultitlán, Mex.

Tél. : 875-21-77 / 874-96-11

Télé. : 875-55-66

Contact : Sr Abelaido Guerrero
Encargado de Compras
(tuyaux en plastique, connecteurs,
valves)

Annexe C – OU OBTENIR DE L'AIDE*

MINISTERES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

LE MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) est le ministère fédéral du gouvernement canadien qui a le plus de responsabilité dans le domaine du développement et des échanges commerciaux. Le **centre InfoEx** plus est la première porte à laquelle on frappe quand on cherche des conseils pour exporter. Il fournit des renseignements sur les programmes et les services concernant les exportations, aide à trouver rapidement des réponses aux problèmes d'exportations. C'est l'endroit où s'adresser pour accéder aux réseaux de renseignements commerciaux du MAECI. Le centre peut transmettre aux sociétés que cela intéresse des copies de publications spécialisées sur les exportations.

InfoEx Centre

Tél. : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709

Sa Direction du commerce pour l'Amérique latine et les Antilles s'occupe de la promotion des échanges commerciaux avec le Mexique. Il y a un Délégué commercial à l'Ambassade du Canada à Mexico et un autre à 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)

Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Tél. : (613) 996-6547
Télécopieur : (613) 943-8806

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

Les Centres de commerce international ont été créés à travers le pays afin d'être la première porte à laquelle les sociétés canadiennes qui veulent exporter doivent s'adresser. Partageant les locaux régionaux de l'Industrie Canada, les centres relèvent de MAECI. 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 fournit l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et leur obtient l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche:

Colombie-Britannique

Scotia Tower
900-650, rue West Georgia
C.P. 11610
Vancouver (C.-B.)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434
Télécopieur : (604) 666-0617

Yukon

Pièce 210
300, rue Main
Whitehorse (Yukon)
Y1A 2B5
Tél. : (403) 667-3921
Télécopieur : (403) 668-5003

Alberta

Canada Place
Suite 540
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alt.)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC (4782)
Télécopieur : (403) 495-4507

11ième étage
510, 5ième rue S.O.
Calgary (Alt.)
T5P 3S2
Tél. : (403) 292-6660
Télécopieur : (403) 292-4578

* Source: *Canada-Mexique : Partenariat pour la réussite*
Avec autorisation de Prospectus Inc., Ottawa (Ontario)

Territoires du Nord-Ouest

Édifice Precambrian
10ième étage
C.P. 6100
Yellowknife (T.N.O.)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8578
Télécopieur : (403) 873-6228

Saskatchewan

Suite 401
119-4ième avenue sud
Saskatoon (Sask.)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

4ième étage
1955, rue Smith
Regina (Sask.)
S4P 2N8
Tél. : (306) 780-5020
Télécopieur : (306) 780-6679

Manitoba

7ième étage
330, avenue Portage
C.P. 981
Winnipeg (Man.)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090
Télécopieur : (204) 983-2187

Ontario

Édifice Dominion Public
4ième étage
1, rue Front ouest
Toronto (Ont.)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000
Télécopieur : (416) 973-8714

Québec

Tour de la Bourse
Suite 3800
800, Square Victoria
C.P. 247
Montréal (Qc)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-7907
Télécopieur : (514) 283-5269

Nouveau-Brunswick

Place Assumption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (N.-B.)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC (4782)
Télécopieur : (506) 851-6429

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
Suite 400
134, rue Kent
C.P. 1115
Charlottetown (Î.-P.-É.)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7410

Nouvelle-Écosse

Tour Central Guarantee Trust
5ième étage
1801, rue Hollis
C.P. 940, Station «M»
Halifax (N.-É.)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC(4782)
Télécopieur : (902) 426-2624

Terre-Neuve

Place Atlantic
Suite 504
215, rue Water
C.P. 8950
St. John's (T.-N.)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4866
Télécopieur : (709) 772-5093

RÉSEAU MONDIAL D'INFORMATION SUR LES EXPORTATIONS

Le réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN) est un système informatisé conçu par MAECI 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 sur 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 Industrie Canada et financé par MAECI. Les activités admissibles à l'aide financière du PDME (jusqu'à 50 p. 100 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; et
- 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.

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 information, appelez au (613) 996-7200.

FINANCEMENT INTERNATIONAL

MAECI 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. MAECI 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'exportations. Pour de plus amples informations, s'adresser à :

Direction du financement international
Ministère des Affaires étrangères et
Commerce international
Tél. : (613) 995-7251
Télécopieur : (613) 996-9265

PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES

Géré par MAECI 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. Industrie Canada 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.

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 informations, téléphonez au (613) 993-7348.

INDUSTRIE CANADA

Industrie Canada s'est vu confié 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;
- promouvoir et fournir des services de soutien à la commercialisation des biens, des services et de la technologie canadienne; et
- promouvoir les investissements en industrie, sciences et technologie canadienne.

BUREAUX RÉGIONAUX D'INDUSTRIE CANADA

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

Les bureaux régionaux d'Industrie Canada ont des compétences particulières dans les domaines suivants :

- l'accès aux renseignements et à l'expertise sur le commerce et la technologie;
- l'accès à des réseaux nationaux et internationaux;
- une base de connaissances du secteur industriel;
- partage des locaux avec les Centres de commerce international en liaison avec MAECI et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger;
- intéresser leurs clients aux nouvelles compagnies et aux compagnies seuil;
- renseignements d'affaires d'Industrie Canada.

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 Industrie Canada, conjointement avec les gouvernements provinciaux participants. RADAR devait au début permettre aux délégués commerciaux du MAECI à travers 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 renseignements : (613) 954-5031.

SERVICE D'INFORMATION COMMERCIALE

Ce service fournit aux entreprises canadiennes des renseignements détaillés sur les marchés par produit. 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, le développement de produits, la commercialisation et

l'élargissement des marchés. Les renseignements fournis portent sur les valeurs, le volume et les prix unitaires des importations, les caractéristiques d'importation particulières (par exemple matériaux, 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. S'adresser à Industrie Canada-Service d'information commerciale au numéro (613) 954-4970.

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONALE

Une source importante de financement éventuelle des entreprises canadiennes au Mexique est le fonds spécial disponible par le canal de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) dans le cadre du Programme de coopération industrielle connu sous le nom de INC. INC appuie le développement des liens avec le secteur privé au Mexique. Il encourage les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires mexicains et d'autres pays. Toute une série de mécanismes d'INC aident les entreprises à mettre en place des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois 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 (Qc)
K1A 0G4
Tél. : (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'APEC

Centre Blue Cross
A644, rue Main
C.P. 6051
Moncton (N.-B.)
E1C 9J8
Numéro sans frais : 1-800-561-7862
Télécopieur : (506) 851-7403

Terre-Neuve et Labrador

Suite 801, Atlantic Place
215, rue Water
C.P. 1060, Station C
St. John's (T.-N.)
A1C 5M5
Tél. : (709) 772-2751
Numéro sans frais : 1-800-563-5766
Télécopieur : (709) 772-2712

Nouvelle-Écosse

Suite 600
1801, rue Hollis
C.P. 2284, Station M
Halifax (N.-É.)
B3J 3M5
Tél. : (902) 426-8361
Numéro sans frais : 1-800-565-1228
Télécopieur : (902) 426-2054

Île-du-Prince-Édouard

75, rue Fitzroy
3ième étage
Charlottetown (Î.-P.-É.)
C1A 1R6
Tél. : (902) 566-7492
Numéro sans frais : 1-800-565-0228
Télécopieur : (902) 566-7098

Nouveau-Brunswick

590, rue Brunswick
C.P. 578
Fredericton (N.-B.)
E3B 5A6
Tél. : (506) 452-3184
Numéro sans frais : 1-800-561-4030
Télécopieur : (506) 452-3285

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 à travers le monde. On peut adresser toute demande sur le Programme de diversification de l'économie de l'Ouest et les autres activités du ministère à l'un des bureaux régionaux suivants :

Manitoba

C.P. 777
Suite 712
The Cargill Building
240, avenue Graham
Winnipeg (Man.)
R3C 2L4
Tél. : (204) 983-4472

Saskatchewan

C.P. 2025
Suite 601
S.J. Cohen Building
119-4e avenue sud
Saskatoon (Sask.)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4373

Numéro sans frais pour Regina :
(306) 780-6725

Alberta

Suite 1500
Canada Place
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alt.)
T5J 4H7
Tél. : (403) 495-4164

Numéro sans frais pour Calgary :
(403) 292-5382

Colombie-Britannique

C.P. 49276
Bentall Tower 4
1200-1055, rue Dunsmuir
Vancouver (C.-B.)
V7X 1L3
Tél. : (604) 666-6256

Numéro sans frais pour
la Colombie-Britannique :
1-800-663-2008

SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS

Les entreprises qui exporteront au Mexique auront besoin d'un financement et d'assurances adaptées à leurs transactions. La Société pour l'expansion des exportations (SEE) pourrait être en mesure de les aider dans les deux cas. La société est une

société d'État qui a pour mandat de faciliter et de développer les exportations du Canada. Elle fournit des assurances, des garanties et un financement à l'exportation qui, combinés avec les conseils et l'organisation d'ensemble de services financiers facilite la vente de biens et de services canadiens à l'étranger. La SEE offre les services suivants :

Assurances à l'exportation et garanties connexes

- assurance globale multirisque
- assurance globale-risque politique
- assurance sélective-risque politique
- assurance-opération individuelle
- garantie-opération individuelle
- assurance préalable au versement du prêt
- assurance-investissement à l'étranger
- assurance-caution de bonne fin
- garantie-caution de bonne fin
- assurance-consortium
- assurance-cautionnement
- garantie-caution de soumission
- assurance-opération individuelle pour les sous-traitants
- assurance-matériel (risque politique)
- assurance-caution de soumission
- garantie agricole à moyen terme

Financement des exportations et garanties connexes

- prêts
- attribution de lignes de crédit
- achat de billets à ordre
- protocoles
- garanties d'emprunt
- crédits spécialisés

Le siège de la SEE est situé à Ottawa et elle a des bureaux régionaux à Halifax, Montréal, Toronto, London, Ottawa, Winnipeg, Calgary, et Vancouver. Toute demande de renseignements généraux concernant les services de la SEE peut être acheminée par l'intermédiaire des bureaux régionaux que la société a dans les grandes villes canadiennes. Cependant, seul le bureau d'Ottawa s'occupe des questions d'exportation. Les demandes de renseignements sur le financement des exportations au Mexique doivent être adressées au groupe de financement des exportations pour le Mexique et l'Amérique du Sud à Ottawa.

Ottawa (Administration centrale)

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

Renseignements :

(613) 598-2739

Vancouver

Suite 1030
Centre One Bentall
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél. : 604-666-8234
Télécopieur : 604-666-7550

Calgary

Suite 1030
510-5ième rue sud-ouest
Calgary (Alt.)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-8888
Télécopieur : (403) 292-8902

Winnipeg

8ième étage
330, avenue Portage
Winnipeg (Man.)
R3C 0C4
Tél. : (204) 983-5114
Télécopieur : (204) 983-2187
(Manitoba et Saskatchewan)

Toronto

Suite 810
Édifice de la Banque nationale
150, rue York
C.P. 810
Toronto (Ont.)
M5H 3S5
Tél. : (416) 973-6211
Télécopieur : (416) 662-1267

London

Suite 1512
Centre Talbot
148, rue Fullerton
London (Ont.)
N6A 5P3
Tél. : (519) 645-5628
Télécopieur : (519) 645-5580

Montréal

Suite 4520
800 Square Victoria
C.P. 124
Tour de la Bourse
Montréal (Qc)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891

Halifax

Suite 1003
Édifice de la Banque T.D.
1791, rue Barrington
Halifax (N.-É.)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES: PROGRAMME D'AIDE À LA RECHERCHE INDUSTRIELLE

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 250 bureaux locaux et régionaux, 60 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 14 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
Tél. : (613) 993-5326
Télécopieur : (613) 952-1086

CONTACTS IMPORTANTS

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES

Le Conseil canadien pour les Amériques (CCA) est un organisme à but non lucratif. Il a été créé en 1987 pour promouvoir les intérêts commerciaux en Amérique latine et dans les Antilles. Le CCA assure la promotion d'événements et de programmes destinés à augmenter le volume des affaires et à mettre en place des réseaux de contacts entre le Canada et les pays de la région. Il publie également une lettre d'information bimensuelle sur la région.

Conseil canadien pour les Amériques (CCA)

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

Association des exportateurs canadiens

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

Associations des manufacturiers canadiens

75, International Boul., 4^{ième} étage
Etobicoke (Ontario)
M9W 6L9
Tél. : (416) 798-8000
Télécopieur : 798-8050

La Chambre de commerce du Canada

55, rue Metcalfe, suite 1160
Ottawa (Ontario)
K1P 6N4
Tél. : (613) 238-4000
Télécopieur : (613) 238-7643

**BUREAUX 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

130, rue Albert, Suite 1800
Ottawa (Ont.)
K1P 5G4
Tél. : (613) 233-8988
Télécopieur : (613) 235-9123

Consulat du Mexique à Ottawa

Téléphone : (613) 233-6665

SECOFI

130, rue Albert, suite 1700
Ottawa (Ontario)
K1P 5G4
Tél. : (613) 2358-7782

**AUTRES CONSULATS GÉNÉRAUX
DU MEXIQUE AU CANADA**

Consulat général du Mexique

2000, rue Mansfield
Suite 1015
Montréal (Qc)
H3A 2Z7
Tél. : (514)-288-2502/288-4916
Télécopieur : (514)-288-8287

Consulat général du Mexique

60, rue Bloor ouest, Suite 203
Toronto (Ont.)
M4W 3B8
Tél. : (416)-922-2718/922-3196
Télécopieur : (416)-922-8867

Consulat général du Mexique

810-1139, rue Pender ouest
Vancouver (C.-B.)
V6E 4A4
Tél. : (604)-684-3547/684-1859
Télécopieur : (604)-684-2485

Consulat honoraire du Mexique

380, chemin St. Louis, No. 1407
Québec (Qc)
G1S 4M1
Tél. : (418)-681-3192

Consulat honoraire du Mexique

3107, rue Verchères sud-ouest
Calgary (Alt.)
T2T 3R6
Tél. : (403)-245-0303

On trouvera la liste des bureaux des délégués commerciaux mexicains à Montréal, Toronto et Vancouver sous Bancomext.

**BANQUES MEXICAINES AYANT DES BUREAUX
AU CANADA**

Bancomext offre des services de crédit, de garanties d'exportation et de conseils à ceux qui veulent faire des affaires au Mexique. On peut également y obtenir du crédit pour le financement des exportations, des importations et des projets. La banque offre des conseils sur les aspects fiscaux, financiers, de commercialisation et juridiques des transactions commerciales. Bancomext parraine également des foires commerciales, des expositions internationales et des missions commerciales.

Bancomext

Commission commerciale du Mexique

C.P. 32
Suite 2712
Tour de la Banque TD
66, rue Wellington
Toronto (Ont.)
M5K 1A1
Tél. : (416) 867-9292
Télécopieur : (416) 867-1847

Bancomex
Commission commerciale du Mexique
200, rue Granville
Suite 1365
Vancouver (C.-B.)
V6C 1S4
Tél. : (604) 682-3648
Télécopieur : (604) 682-1355

Bancomex
Commission commerciale du Mexique
1501, McGill College
Suite 1540
Montréal (Qc)
H3A 3M8
Tél. : (514) 287-1669
Télécopieur : (514) 287-1844

Banamex 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 à travers le monde. Ces banques sont implantées partout au Mexique et ont des bureaux à Toronto.

Banamex (Banco Nacional de México)
Suite 3430
1 First Canadian Place
C.P. 299
Toronto (Ont.)
M5X 1C9
Tél. : (416) 368-1399

Banca Serfin
161, rue Bay
Place BCE
Tour du Canada Trust
Suite 4360
C.P. 606
Toronto (Ont.)
M5J 2S1
Tél. : (416) 360-8900

MINISTERES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU MEXIQUE

SERVICES COMMERCIAUX DE L'AMBASSADE DU CANADA AU MEXIQUE

La section des affaires commerciales du Canada au Mexique peut fournir une aide vitale aux Canadiens qui veulent se lancer dans des entreprises sur le marché mexicain. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur possible pour contribuer à la présence des sociétés canadiennes sur le marché mexicain.

Pour téléphoner à Mexico, il faut composer 0-11-52-5 devant les numéros locaux. Pour les autres villes, consultez la liste des codes internationaux au début de votre annuaire téléphonique.

Section des affaires commerciales Ambassade du Canada au Mexique

Schiller No. 529
Col. Polanco
Apartado Postal 105-05
11560 México, D.F.,
México
Cable : Canadian Mexico City
Tél. : 724-7900
Télécopieur : 724-7982

Consulat canadien
Edificio Kalos, Piso C-1
Local 108A
Zaragoza y Constitucion
64000 Monterrey
México
Tél. : 443-200
Télécopieur : 443-048

CONTACTS IMPORTANTS AU MEXIQUE

GOUVERNEMENT MEXICAIN

Secretariat du budget et de la programmation

Secretaría de Programación y Presupuesto

Palacio Nacional Patio de Honor, Piso 4

Col. Centro

06740 México, D.F.

México

Téléphone : 542-8762/8763

Télécopieur : 542-1209

Renseignements : 286-1000/1900

Secretariat au commerce et à la promotion industrielle

Secretaría de Comercio y Fomento

Industrial

Dirección General de Servicios al Comercio Exterior

Alfonso Reyes No. 30 Piso 10

Col. Hipódromo de la Condesa

06170 México, D.F.

México

Téléphone : 286-1757

Télécopieur : 286-1543

Secrétariat des finances et du trésor

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Dirección General Técnica de Ingresos

Palacio Nacional

1er. Patio Mariano

Col. Centro

06066 México, D.F.

México

Téléphone : 518-5420 through 29

Télécopieur : 542-2821

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES

Association mexicaine des techniciens des industries des pâtes et papiers

Asociación Mexicana de Técnicos de las Industrias
de la Celulosa y del Papel, A.C. (ATCP)

Lafayette 138

Col. Anzures

México D.F. 11590

Tél. : 254-7579

Télééc. : 203-8521

Association nationale des fabricants de boîtes en carton ondulé et compactes et autres emballages

Asociación Nacional de Fabricantes de Cajas y
Empaques de Cartón Corrugado y Fibra Solida,
A.C. (ANFE)

Palmas 765-401

Col. Lomas de Chapultepec

México D.F. 11000

Tél. : 520-0835

Télééc. : 540-2724

Chambre nationale des industries des pâtes et papiers

Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa
y del Papel

Privada de San Isidro 30

Col. Reforma Social

México D.F. 11650

Tél. : 202-8603

Télééc. : 202-1349

Chambre nationale de l'industrie de l'édition

Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana
Holanda 13

Col. San Diego Churubusco

México D.F. 04120

Tél. : 688-2010 / 688-2221

Télééc. : 604-4347

Association nationale des agents maritimes

Asociación Nacional de Agentes Marítimos

Homero No. 1425, Piso 3

Col. Chapultepec Morales

11510 México, D.F.

México

Tél. : 395-8931

Télécop. : 520-7165

Chambre nationale de l'industrie de transformation

Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)
San Antonio 256-8
México D.F. 03849
Tél. 563-3400 / 663-0511
Télé. : 598-6666

Chambre de commerce nationale de Mexico

Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de Mexico
Reforma 42
Col. Centro
México D.F. 06048
Tél. 592-2677 / 592-2665
Télé. : 705-7412

Conseil mexicain des entreprises pour les affaires internationales

Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI)
Homero No. 527, Piso 7
Col. Polanco Chapultepec
11560 México, D.F.
México
Tél. : 250-7033/7539
Télécop. : 531-1590

Conseil de la coordination de la gestion

Consejo Coordinador Empresarial
Homero 527, Piso 5
Chapultepec Morales
11570 México, D.F.
México
Tél. : 250-6977/7750
Télécop. : 250-6995

Confédération mexicaine des employeurs

Confederación Patronal de la República Mexicana
Insurgentes Sur No. 950, Piso 1 y 2
Col. del Valle
03100 México, D.F.
México
Tél. : 687-6465/6467
Télécop. : 536-2160

Chambre nationale de commerce

Cámara Nacional de Comercio (CANACO)
Paseo de la Reforma No. 42, Piso 3
Col. Juárez
06600 México, D.F.
México
Tél. : 592-2677
Télécop. : 592-3403

Chambre nationale de l'industrie de la construction

Cámara Nacional de la Industria de la Construcción
Periférico Sur No. 4839
Col. Parques del Pedregal
14010 México, D.F.
México
Tél. : 665-0424/6440
Télécop. : 606-8329

Chambre de commerce américaine du Mexique

Cámara Americana de Comercio de México, A.C.
Lucerna 78
México D.F. 06600
Tél. : 709-0995
Télé. : 703-2911

Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco

Niños Héroes 2663
Col. Jardines del Bosque
44520 Guadalajara, Jal.
México
Tél. : (36) 22-7-1-78 / 21-50-35
Télécop. : (36) 22-71-03

Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México (CANACO)

Reforma 42
Col. Centro
06048 México D.F.
México
Tél. : 5892-26-77 / 592-26-55

Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO-SERVYTUR)

Balderas 144 piso 4
Col. Centro
México D.F. 06079
México
Tél. : 709-15-59 / 709-11-19
Télécop. : 709-11-52



Annexe D – COUP D’ŒIL SUR LE MEXIQUE

Le Mexique est un pays qui est à la fois un voisin proche et une entité inconnue. La façon dont est perçu le plus grand pays de langue espagnole est, fait assez surprenant, bien dépassée. Cette impression est en général fondée sur la littérature et les films des années 1940. Il n'est donc pas surprenant de constater que cette impression, déjà assez douteuse à cette époque-là, est encore moins juste aujourd'hui.

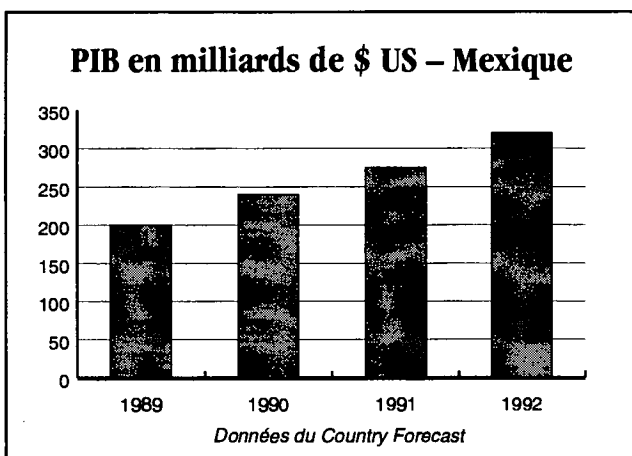
Pendant longtemps, l'économie du Mexique était fermée et protectionniste, ce qui ne contribua guère à des activités d'exploration susceptibles de mettre le pays plus en vue. Les paroles de Porfirio Diaz, « Pauvre Mexique : si loin de Dieu, si proche des États-Unis » constituèrent pendant de nombreuses années une sorte de formule magique d'incantation visant à empêcher ce que les Mexicains considéraient comme un empiétement continu sur leur souveraineté de la part de leurs voisins les plus proches.

Le Mexique fut contraint, de façon spectaculaire, d'apporter des changements à son économie suite à la chute des prix du pétrole au début des années 1980. Cela avait été précédé d'une brève période d'expansion au cours de laquelle le Mexique commença à enregistrer une croissance réelle pour la première fois depuis des décennies. La récession de l'époque n'épargna pas le Mexique non plus. Alors, reconquérir une partie de la prospérité qui avait semblé si proche de se réaliser quelques années auparavant seulement : voilà ce qui donna un élan à la relance entreprise par le gouvernement de Carlos Salinas de Gortari élu en 1986.

C'est le gouvernement Salinas qui mena à terme les négociations qui permirent au Mexique d'accéder au GATT, ce qui voulait dire accepter les disciplines du GATT. Puis le Mexique introduisit toute une série de réformes fondamentales dans son économie. Le gouvernement renégocia sa dette extérieure, mit sur pied un Plan de développement national en vue de revigorer l'infrastructure nationale, et obtint un solide appui populaire de la part des milieux patronaux et ouvriers, ainsi que de la population en général, en vue de mesures volon-

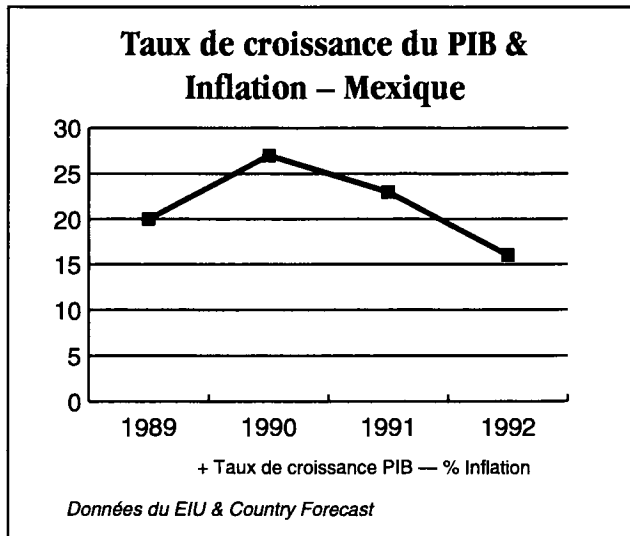
taires visant à freiner les salaires et les prix dans le but de réduire l'inflation et stabiliser l'économie. Au nombre des autres éléments clés de la réforme, on compte : la privatisation des entreprises d'État, la déréglementation, des investissements de taille au niveau des infrastructures, et l'encouragement aux milieux des affaires étrangers à participer à la création d'une assise industrielle moderne et efficace.

La réduction de la dette constitue l'une des grandes réalisations du Mexique. En 1986, le service de la dette revenait à 46 % du PIB, alors qu'en 1994, cela ne s'élèvera qu'à près de 30 %. Depuis l'entrée en vigueur des réformes, la croissance demeure forte, atteignant environ 4 % en 1993, alors que l'on prévoit des niveaux stables d'environ 2 % pour les quelques années à venir. Selon la plupart des experts, le Mexique devrait maintenir une forte croissance tout au long de la décennie. Quelque 85 % des entreprises d'État ont été, ou



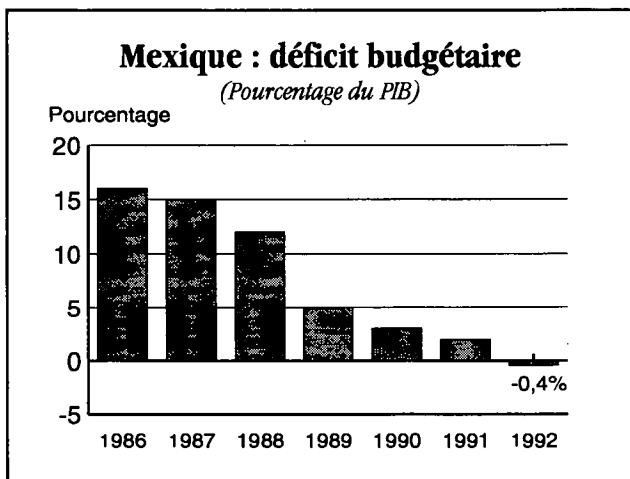
sont en voie d'être privatisées, ce qui a rapporté quelque 20 milliards de dollars au gouvernement tout en le libérant du fardeau de gérer certaines entreprises qui n'étaient plus rentables. Un grand nombre de produits ont vu leurs tarifs baisser, la plupart ne dépassant désormais pas 20 %. Le tarif sur la plupart des produits canadiens importés au Mexique atteint 13,5 %.

Tous ces changements rapides survenus au Mexique ne se font pas sans heurt. La grande pauvreté persiste, et les normes environnementales font meilleure figure sur papier que sur le chantier. Toutefois, le programme de Solidarité lancé par le président Salinas et son parti au pouvoir a eu de bons résultats en ce qui a trait à la qualité de la vie des Mexicains, en particulier de ceux qui vivent à la campagne. Le niveau de l'inflation a sensiblement

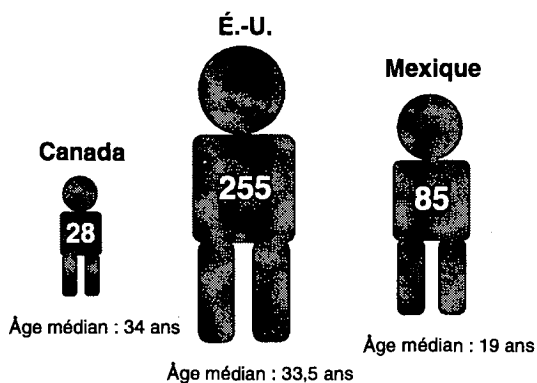


baissé, le peso a retrouvé une certaine stabilité, l'état des finances publiques va en s'améliorant. On assiste, par conséquent, à des initiatives d'investissement et de création de nouveaux marchés au Mexique de la part des milieux des affaires étrangers œuvrant dans un vaste éventail d'activités industrielles et commerciales. Les sociétés canadiennes qui s'y sont rendues ces dernières années en vue d'y étudier les possibilités font état d'une économie en plein essor et d'une attitude accueillante de la part de leurs homologues mexicains. Le Mexique est lancé sur la route du progrès, une route qu'il compte bien poursuivre.

Suite à une croissance de 3,6 % en 1991, le Produit Intérieur Brut augmenta de 2,6 % en 1992, pour atteindre 320 milliards de dollars US. Le Mexique se place ainsi au nombre des 20 plus grandes économies du monde. En terme de pourcentage, le commerce et les industries hôtelières constituent le plus grand secteur, le secteur manufacturier les suivant de près.



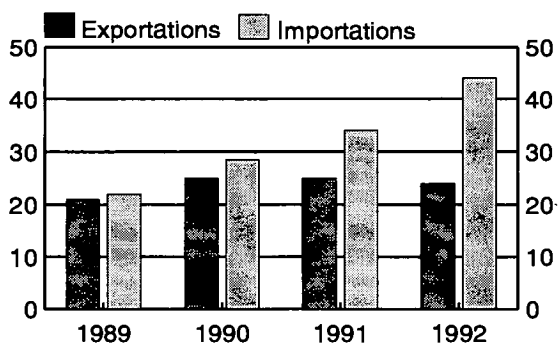
Amérique du Nord : comparaison de la population par âge médian



Grâce à son Pacte pour la stabilité et la croissance économique (El Pacto), le gouvernement mexicain a obtenu l'adhésion des milieux patronaux et ouvriers aux lignes directrices régissant les augmentations salariales et des prix, et à négocier les exemptions au sein d'une Commission du suivi et de l'évaluation. C'est en grande partie grâce à cette méthode que le taux d'inflation du Mexique a chuté, de 159 % en 1987, à un taux estimatif de 7,0 à 9,5 % en 1993. On prévoit que les taux de croissance économique se situeront entre 2,5 et 3,0 % en 1993, après une croissance de 2,6 % en 1992.

En augmentant l'assiette de l'impôt, le gouvernement mexicain a réussi à baisser les taux d'imposition tout en augmentant le revenu total. Le gouvernement a également sabré dans les dépenses et effectué des réformes fiscales, ce qui s'est d'ailleurs traduit par un surplus dans le secteur public en 1992.

Commerce extérieur total en milliards de \$ US



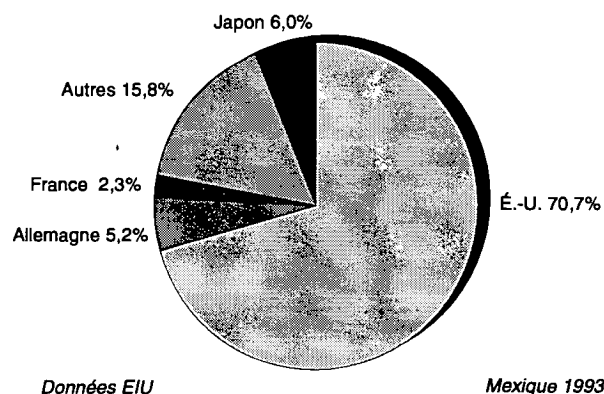
Données EIU

Mexique 1993

À côté du Canada et des États-Unis, le Mexique est un pays très jeune. On estime que l'année dernière, 57 % de sa population avait moins de 29 ans; et en l'an 2000, lorsque la population mexicaine dépassera 100 millions de personnes, on prévoit que 41 % d'entre elles auront moins de 20 ans.

En 1992, la valeur des exportations du Mexique s'élevait à quelque 27,5 milliards de dollars US, soit une augmentation de 1,5 % par rapport à 1991, alors que pendant la même période, les importations s'élevèrent à quelque 48 milliards de dollars US, soit une augmentation de 26 % par rapport à l'année précédente. Le déficit commercial passa donc de 11,182 milliards de dollars US en 1991 à 20,6 milliards de dollars US en 1992.

Principaux marchés – sources d'importations



Données EIU

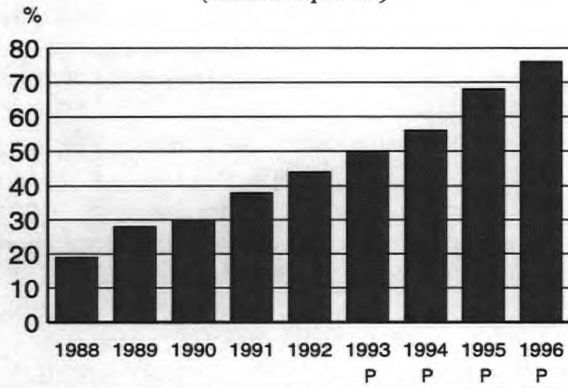
Mexique 1993

Les États-Unis représentent de loin la plus importante destination des exportations mexicaines, avec 74,5 % de la part du marché prévu pour 1993. Le Japon et l'Espagne suivent de loin. La valeur des exportations vers le Canada varie d'environ 10 %, selon qu'il s'agisse de méthodes de calcul mexicaines ou canadiennes, les données mexicaines étant plus basses.

Les États-Unis constituent le plus important exportateur de produits au Mexique, leur part s'élevant à juste au-dessus de 70 %. Le Japon et l'Allemagne suivent de loin. De nouveau, la part des importations canadiennes au Mexique varie selon les calculs mexicains ou canadiens, les données mexicaines étant 1 1/2 fois plus élevées que les canadiennes.

Mexique : importations

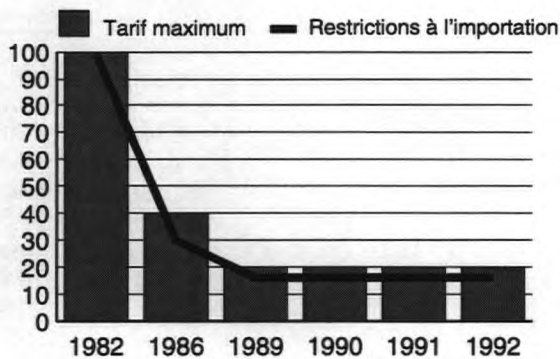
(actuelles et prévues)



Compte tenu d'une économie vouée à une croissance stable pendant les prochaines années, de conditions de marché plus libres, d'une population jeune et en pleine croissance, le Mexique ne manquera pas d'accroître le volume de ses importations au cours des années à venir. Passant d'une valeur de 19 milliards de dollars à quelque 50 milliards de dollars en cinq ans, cela représente un bond remarquable. Cela fait du Mexique l'une des économies qui a enregistré la croissance la plus forte au cours de cette période.

Les barrières tarifaires diminuent depuis 1982 au Mexique, avec une baisse marquée depuis 1986,

Mexique : barrières tarifaires



l'année de l'accession du Mexique au GATT. Le niveau moyen se situe maintenant en-dessous de 20 % pour la plupart des produits et des services. Parallèlement, un grand nombre de restrictions à l'importation ont été levées. À l'heure actuelle, le tarif moyen qui s'applique à 80 % des produits canadiens importés au Mexique s'élève à 13,1 %.

Le Canada et le Mexique viennent à peine de commencer à exploiter au maximum leurs relations commerciales. En 1992, le Mexique était au cinquième rang des pays d'où le Canada importait,

Exportations canadiennes au Mexique

(Comparaison 1986-1992)



et venait en quatorzième place des pays où le Canada exportait. Moins de 2 % des importations canadiennes provenaient du Mexique en 1992, alors que moins de 1 % des exportations canadiennes y étaient vendues. Le commerce bilatéral s'élevait à 3,5 milliards de dollars, mais les tendances portent à croire que ce niveau pourrait doubler au cours des cinq prochaines années. On voit déjà des évidences de la libéralisation du climat commercial alors que les exportations ont pratiquement doublé en six ans. On a choisi à dessein l'image du camion pour illustrer combien le marché est à proximité du Canada. Après 1997, nous serons en mesure d'envoyer nos camions directement au Mexique et d'en rapporter des biens pour livraison aux États-Unis, ou de prendre une cargaison aux États-Unis pour la livrer au Mexique.

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20014098 9

DOCS

CA1 EA614 92B76 FRE

Matériaux de construction

43270068