

.b2960990 (F)

CA1  
EA616  
96M32  
FRE  
DOCS

Canada



# LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE : LES ÉQUIPEMENTS ET SERVICES, SECTEUR DES MINES ET MÉTAUX



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

Department of Foreign Affairs  
and International Trade



PROFIL SECTORIEL - MEXIQUE

## **Profil sectoriel – Mexique**

**Les débouchés d'affaires au Mexique : les équipements et services, secteur des mines et métaux** a été élaboré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et par Prospectus Inc. Ce profil sectoriel a été rendu possible grâce à l'appui du bureau de Toronto de Baker & McKenzie.

Ce document est conçu pour donner un aperçu des équipements et services du secteur des mines et métaux au Mexique; il ne prétend en aucune façon être la seule source d'information dans ce domaine. Tous les collaborateurs à cette publication se sont efforcés d'éliminer les erreurs et les inexactitudes. Nous incitons toutefois le lecteur à ne trouver là qu'une des sources d'information sur la façon de faire des affaires au Mexique et à évaluer toute décision d'affaires en s'informant auprès d'un professionnel compétent.

Toute erreur ou omission, de même que toutes les opinions exprimées ici, ne peuvent être attribuées au gouvernement du Canada ni à Baker & McKenzie. Les auteurs, les éditeurs et les autres collaborateurs n'assument aucune responsabilité à l'égard de pertes commerciales qui seraient imputables à des décisions d'affaires prises sur la foi des renseignements contenus dans ce document.

© Ministère des Approvisionnements et Services, mars 1996  
N° de catalogue E73-9/42-1995F  
ISBN 0-662-80544-5

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

Publié par Prospectus Inc.

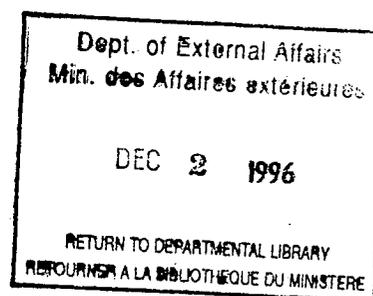
Imprimé au Canada.

Also available in English.

# LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE :

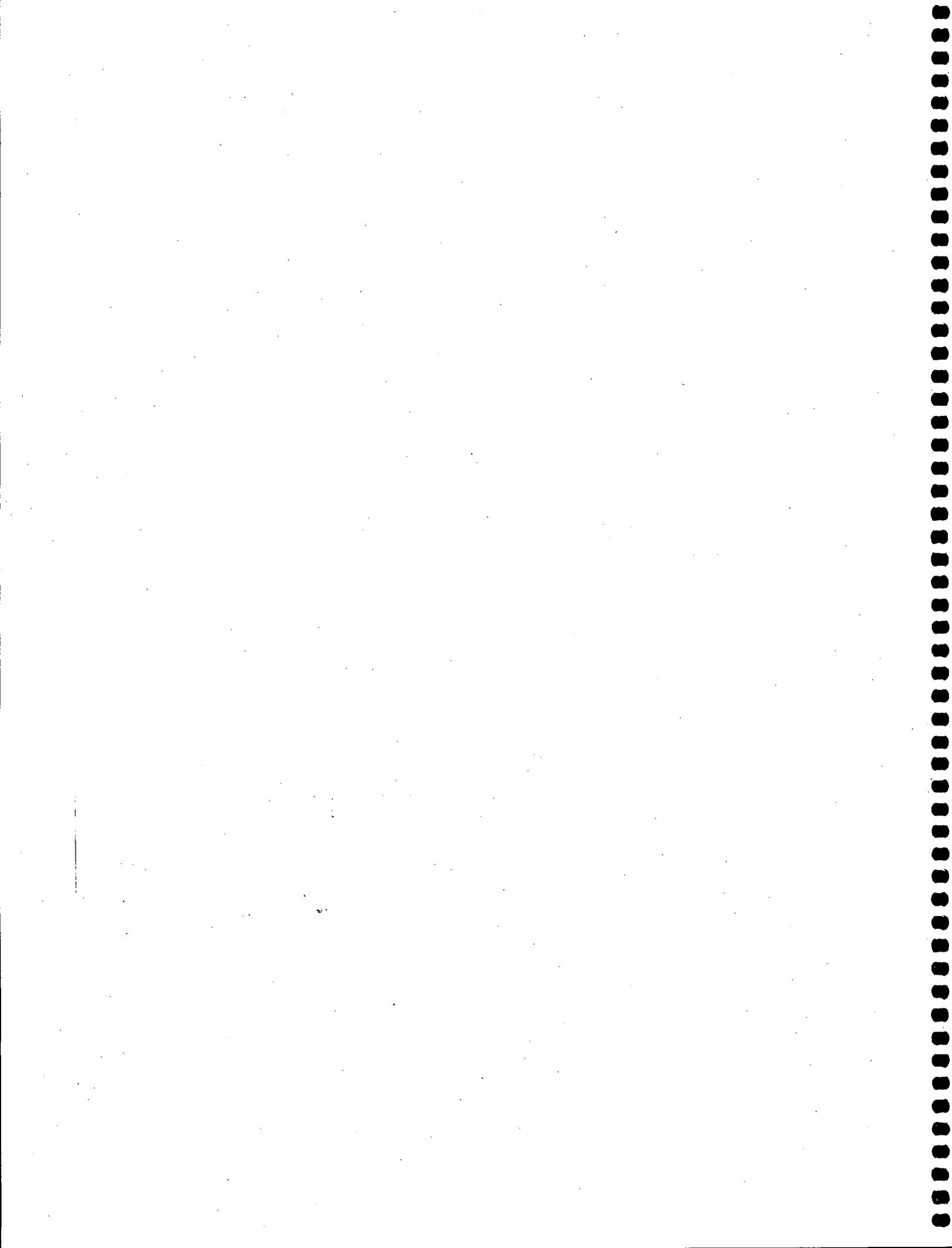
---

## L'ÉQUIPEMENT ET LES SERVICES MINIERES



*Export*  
MEXIQUE

43 277 917



## MESSAGE DE BAKER & MCKENZIE, AVOCATS

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

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

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

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

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

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

Bill Watson  
(416) 865-6910

Allan Turnbull  
(416) 865-6923



Roy Kusano  
(416) 865-6903

Paul Burns  
(416) 865-6912

# Mexique



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

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

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

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

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

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

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

## TABLE DES MATIÈRES

EN AVANT, TOUTE!	7
LE SECTEUR MINIER	9
Historique	9
Vue d'ensemble du secteur	10
La modernisation	11
La commercialisation	12
LE COMMERCE EXTÉRIEUR	13
LES MÉTAUX PRÉCIEUX	14
L'or	14
L'argent	14
LES MÉTAUX NON FERREUX	15
Le cuivre	15
Le zinc	16
Le plomb	16
LES PRODUITS MINÉRAUX NON MÉTALLIQUES	17
LES MINÉRAUX LIÉS À L'INDUSTRIE DE L'ACIER	18
L'industrie de l'acier	18
Le charbon et le coke	19
Le manganèse	20
LA CLIENTÈLE	20
LA CONCURRENCE	24
Les avantages concurrentiels	25
LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS	27
La réforme agraire	28
Les débouchés pour la prospection par télédétection	28
Les débouchés pour les produits	29
Les sociétés de conseil	29
LE CADRE RÉGLEMENTAIRE	30
La loi sur les mines	31
La loi sur l'investissement étranger	31
Les normes et l'étiquetage	32
Les douanes	32

<b>LA STRATÉGIE DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ</b>	<b>33</b>
Le financement	34
<b>OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE</b>	<b>35</b>
<b>Ministères et services du gouvernement canadien au Canada</b>	<b>35</b>
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)	35
Ministère de l'Industrie (MI)	37
Revenu Canada	38
Agence canadienne de développement international (ACDI)	39
Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)	39
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)	39
Société pour l'expansion des exportations (SEE)	40
Conseil national de recherches	41
<b>Contacts importants au Canada</b>	<b>41</b>
Organismes parrains	41
Associations d'affaires et professionnelles	41
Bureaux du gouvernement mexicain au Canada	42
Banques mexicaines ayant des bureaux au Canada	43
<b>Services du gouvernement canadien au Mexique</b>	<b>43</b>
<b>Principaux contacts au Mexique</b>	<b>44</b>
Ministères du gouvernement mexicain	44
Associations d'affaires et professionnelles	45
Principales compagnies minières et métallurgiques du Mexique	46
Publication spécialisées	48

## EN AVANT, TOUTE!

*Après des décennies de protectionnisme et de réglementation, le gouvernement mexicain a lâché les rênes du secteur minier et encourage activement l'exploitation des ressources minérales du pays.*

On peut dire que le secteur minier a été le principal bénéficiaire des importantes réformes économiques entreprises au Mexique. Grâce à la déréglementation, des dizaines de milliers d'hectares de réserves minières ont été ouverts au développement. Les politiques de privatisation ont permis de confier l'exploitation des mines au secteur privé. De nouvelles lois sur la propriété ont ouvert la porte aux investisseurs étrangers, tandis que les restrictions sur le rapatriement des dividendes étaient éliminées. Dans le même temps, la libéralisation des échanges commerciaux faisait monter en flèche les exportations de produits miniers.

L'industrie minière a aussi été l'une des rares à bénéficier de la dévaluation du peso en décembre 1994, car la plupart de ses recettes s'expriment en dollars, alors que ses dépenses sont en pesos. La combinaison de tous ces facteurs a donc provoqué dans ce secteur une explosion, favorisée avant tout par l'investissement étranger.

La communauté minière internationale connaissait depuis longtemps la richesse et la diversité des réserves du sous-sol mexicain. Mais jusqu'à ces derniers temps, elles lui étaient restées peu accessibles, du fait d'une réglementation rigide, d'une fiscalité très lourde et de restrictions draconiennes sur la propriété et la gestion des sociétés minières par des étrangers.

Le développement du secteur minier a été l'une des premières priorités de l'administration du président Carlos Salinas de Gortari, entrée en fonction en décembre 1988. Dès 1989, on réduisait de 25 pour 100 les droits d'exploitation imposés par le gouvernement et on annonçait qu'ils seraient ensuite supprimés complètement.

L'année suivante, un programme national quinquennal pour la modernisation de l'industrie minière était mis en place. Ses principaux outils étaient l'expansion des régions ouvertes à la prospection et la simplification du système d'octroi des concessions. On a, entre autres, reclassé des millions d'hectares de réserves minières fédérales et adopté des mesures fiscales dont un certain nombre étaient particulièrement favorables aux petites et moyennes sociétés minières. Le secteur minier mexicain a réagi en annonçant, par l'intermédiaire de la *Cámara Minera de México (CAMIMEX)*, Chambre minière du Mexique, deux milliards de dollars US de nouveaux investissements entre 1990 et 1994.

C'est en septembre 1992 que le plus grand changement est intervenu. En effet, une nouvelle loi sur les mines modifiait l'interprétation de l'article 27 de la constitution mexicaine qui prévoyait que toutes les réserves minérales étaient la propriété de l'État. Cette nouvelle loi venait accorder un rôle beaucoup plus important au secteur privé. Elle posait les bases d'une privatisation généralisée des compagnies minières publiques, réduisait encore plus la réglementation des réserves minières et encourageait l'investissement, tant local qu'étranger, dans l'industrie minière.

Cette loi permet aux étrangers d'investir directement et de détenir jusqu'à 100 pour 100 des entreprises qu'ils créent, pendant les douze premières années. Ils bénéficient d'avantages fiscaux substantiels au cours de cette période, mais doivent ensuite réduire leur participation à moins de 50 pour 100, pour se conformer à la loi de 1993 sur l'investissement.

Les minéraux «stratégiques», auparavant réservés au gouvernement, peuvent maintenant être exploités par l'entreprise privée. Les règlements exigeant que l'or et l'argent soient vendus au gouvernement ont été abrogés. La loi porte à cinquante ans la durée des concessions d'exploitation, et accorde des concessions non renouvelables de six ans pour la prospection. De plus, elle permet l'exploration et l'exploitation du plateau continental. Enfin, la loi assouplit la gestion des mines, élimine les excès de réglementation et stimule encore plus la production minière à petite et moyenne échelle.

En décembre 1994, l'administration du président Ernesto Zedillo poussait encore plus loin le processus de libéralisation. Le *Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal (SEMIP)*, Secrétariat à l'énergie, aux mines et aux sociétés d'État, était supprimé. La politique énergétique était confiée à un nouveau Secrétariat à l'énergie, mais les questions minières furent transférées au *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel. La nouvelle division minière du *SECOFI* a pour mandat de continuer le développement du secteur. Ces initiatives ont été accueillies favorablement par la communauté minière internationale et devraient attirer, selon certains observateurs, des investissements de six milliards de dollars US au cours des six prochaines années.

Les entreprises canadiennes se sont empressées de profiter de ces ouvertures et ont été parmi les premières à conclure des accords de partenariat avec des firmes mexicaines. Selon la presse, Canadian El Dorado et Extall Resources participent aux deux plus gros projets miniers en cours au Mexique. Cominco, Noranda et Placer Dome figurent également parmi les grandes entreprises canadiennes présentes dans le pays. Malgré cela, les investissements canadiens dans l'industrie minière mexicaine ne se sont élevés qu'à environ 50 millions de dollars US en 1994, ce qui est très faible par rapport à ce qu'ils sont au Chili.

Bien qu'une partie importante de l'industrie minière mexicaine soit encore contrôlée par des entreprises locales, un grand nombre d'entre elles manquent cruellement de capitaux et ne demandent qu'à conclure des accords de partenariat technique avec des sociétés étrangères. La rapidité avec laquelle ils affirment leur présence permet aux fournisseurs d'équipement canadiens de conquérir une part toujours croissante d'un marché autrefois contrôlé par les entreprises américaines. On s'attend à ce que ce secteur continue d'offrir des débouchés importants dans un avenir prévisible.

## LE SECTEUR MINIER

*En quelques années seulement, le secteur minier est passé d'un réseau statique de sociétés d'État à une industrie en expansion rapide, dominée par l'entreprise privée.*

### HISTORIQUE

L'extraction minière a toujours été l'une des principales activités industrielles du Mexique. L'existence des mines d'or et d'argent remonte à l'ère précolombienne. C'est en 1519 que les Espagnols ont commencé à exploiter ces ressources et, à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, la production d'argent du Mexique représentait près de 60 pour 100 du total mondial. L'extraction du cuivre et du soufre a été développée au XVII<sup>e</sup> siècle. Le plomb, le mercure, l'alunite, l'étain et le fer s'y sont ajoutés au cours du XVIII<sup>e</sup> siècle.

À la suite de la guerre d'indépendance (1810-1821), le Mexique a connu un afflux de capitaux étrangers, surtout en provenance des États-Unis, de Grande-Bretagne et de France. En 1880, l'industrie minière était devenue la plus dynamique du pays, sa croissance étant favorisée par les nouvelles technologies, l'électrification et l'intégration verticale.

La révolution de 1910 a perturbé sérieusement l'ensemble de la production industrielle, et notamment celle du secteur minier. La constitution de 1917 est venue imposer des limitations strictes à la présence étrangère dans l'économie mexicaine, déclarant que toutes les ressources du sous-sol, minéraux et pétrole compris, étaient propriété de l'État. Le gouvernement a alors mis en place des politiques durables de protectionnisme, destinées à promouvoir l'investissement local et à décourager l'importation.

Dans les années 1950, on a entamé une diversification de l'industrie minière. Le Mexique avait, à cette époque, près de 2 000 mines en exploitation. En 1961, une nouvelle loi était adoptée, confirmant la politique selon laquelle le capital des mines devait être à majorité mexicaine et imposant que les ressources stratégiques soient détenues aux deux tiers par des intérêts nationaux. Le pays entreprenait, au cours des années 1970, d'augmenter sa production de non-métaux, notamment de célestine, de baryte, de sel et de ciment.

Les réformes du début des années 1990 ont radicalement transformé cette industrie, et on prévoit qu'elle connaîtra une expansion rapide dans les années à venir. Les perspectives sont d'autant plus intéressantes qu'après ces décennies de politiques restrictives, les trois quarts des réserves minérales du Mexique restent encore à inventorier.

Grâce à la reprise des travaux de prospection et à la relance d'anciennes mines par de nouveaux investisseurs, d'importants débouchés vont s'ouvrir pour les fournisseurs canadiens de matériel et de services miniers. De plus, il est probable que la sensibilité nouvelle aux questions environnementales qui se développe actuellement au Mexique créera de nouveaux créneaux de marché. L'expérience canadienne en matière d'équipement et de méthodes propres à protéger l'environnement est reconnue dans le domaine minier et constituera sans aucun doute un avantage substantiel.

## VUE D'ENSEMBLE DU SECTEUR

Les nouvelles politiques du gouvernement mexicain ont eu pour effet une accélération du taux de croissance de la production minière, dont la valeur a atteint 9,6 milliards de pesos en 1994, soit une progression de plus de 24 pour 100. Bien que la crise économique provoquée par la dévaluation du peso ait ralenti cette croissance en 1995, le secteur minier continue d'évoluer plus rapidement que le reste de l'économie du pays. Les observateurs estiment d'ailleurs que la dévaluation lui sera favorable parce qu'il est fortement exportateur. Au cours des huit premiers mois de 1995, les exportations minières ont augmenté de 68 pour 100, soit plus de deux fois l'augmentation des exportations en général.

En plus d'avoir bénéficié du changement de réglementation, les exportations de produits miniers mexicains ont été stimulées par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), l'Accord de libre-échange Mexique-Costa-Rica et l'Accord de libre-échange du Groupe des trois, conclu entre le Mexique, la Colombie et le Venezuela.

Selon une estimation du Department of Commerce américain, la production totale de l'industrie minière mexicaine a été de 2,5 millions de tonnes en 1993, et les produits ayant connu la plus forte croissance étaient le charbon, le gypse, le cuivre et le plomb. On prévoit que le marché de l'équipement minier connaîtra une augmentation moyenne de neuf pour cent par an au cours des trois prochaines années. La part du matériel étranger devrait croître de 12 pour 100 par an pendant la même période.

Pour les trois premiers trimestres de 1995, la production minière du Mexique a augmenté, en valeur réelle, de près de dix pour cent par rapport à la même période de l'année précédente. La production de métaux précieux a augmenté de 19 pour 100. Les produits minéraux non métalliques et ceux utilisés dans l'industrie de l'acier ont progressé respectivement de 13,4 et 7,4 pour 100.

## POSITION DU MEXIQUE DANS LA PRODUCTION MONDIALE DE MINÉRAUX, 1994

Rang	Produit	Pourcentage de la production mondiale
Premier	Célestine*	29,8
	Argent	15,8
Second	Bismuth**	33,3
	Cadmium	13,0
	Fluor	8,5
Troisième	Antimoine	2,5
Quatrième	Arsenic	9,4
Cinquième	Plomb	5,8
	Graphite	4,2
Sixième	Zinc	5,7
Septième	Molybdène	2,4
Huitième	Sel	3,9
Neuvième	Manganèse	1,3
Dixième	Gypse	3,2
	Soufre***	1,7

\* À l'exclusion de l'ex-URSS. Le volume de célestine s'entend pour une teneur en strontium de 43,88 pour 100.

\*\* À l'exclusion de la production américaine.

\*\*\* Sous toutes ses formes.

Source : *Cámara Minera de México (CAMIMEX)*, Chambre minière du Mexique.

## LA MODERNISATION

Le *Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal (SEMIP)*, Secrétariat à l'énergie, aux mines et aux sociétés d'État, annonçait en 1992 un emprunt de 1,4 milliard de dollars US auprès de la Banque mondiale, qui serait utilisé au cours des deux années suivantes pour encourager les investissements étrangers et pour moderniser l'industrie minière. Son plan de modernisation comprenait la réduction des entraves gouvernementales, la décentralisation des organismes de réglementation, l'octroi de prêts à faible taux d'intérêt et le déblocage des terres appartenant à l'État.

Selon le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, il ne restait plus, au milieu de 1995, que 0,5 million d'hectares réservés à l'État, contre 13,5 millions d'hectares en 1990. L'emprunt a également servi à encourager le développement d'exploitations de faible et moyenne capacité, c'est-à-dire de mines produisant moins de 2 500 tonnes par jour. Cependant, selon un représentant du *SEMIP*, ce sont surtout de grandes entreprises canadiennes et américaines qui ont demandé des concessions d'exploration et de développement.

En janvier 1995, le président Zedillo a annoncé un nouveau programme de développement minier nommé *Plan Sexenal de Inversión de la Industria Minera Nacional*, Plan sexennal pour l'investissement dans l'industrie minière nationale, dont l'objectif est d'attirer au moins cinq milliards de dollars US d'investissements privés au cours des quelques années à venir. Afin de stimuler l'investissement, ce plan promet d'alléger encore la réglementation et d'accélérer la réforme agraire. Il accélérera le processus d'émission des permis d'utilisation d'explosifs par le *Secretaría de la Defensa Nacional (SDN)*, Secrétariat à la défense nationale, et décentralisera les procédures d'obtention de permis environnementaux. Le gouvernement s'est engagé à une collaboration permanente avec le secteur privé, dans le but de mettre sur pied une réglementation plus pratique. Selon des représentants de la Chambre minière, les priorités fixées pour les prochaines rencontres comprennent la suppression de la taxe d'eau de 1,30 pesos par mètre cube et l'élimination de la taxe sur les actifs de 1,8 pour 100.

Le rapport 1995 de la *Cámara Minera de México (CAMIMEX)*, Chambre minière du Mexique, souligne que la modernisation du secteur minier a été facilitée par l'attitude coopérative du *Sindicato Nacional Minero y Metalúrgico de la República Mexicana*, Syndicat national des mines et de la métallurgie de la république mexicaine, qui est le principal groupement ouvrier dans ce domaine.

## LA COMMERCIALISATION

Le Mexique n'a pas de Bourse des matières premières établie. Les ventes de minéraux se font généralement par l'intermédiaire de réseaux privés et d'associations industrielles qui publient des statistiques d'offre et de demande sur les produits les plus importants. Les grands producteurs sont en contact direct avec leurs principaux clients. Les petites entreprises minières font parfois appel à des distributeurs, mais la tendance est surtout à la vente directe.

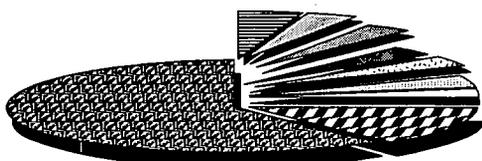
## LE COMMERCE EXTÉRIEUR

*Les statistiques officielles ne distinguent pas clairement l'équipement minier. Selon certaines estimations, la croissance des importations est de 12 pour 100 par an.*

Il n'existe pas de statistiques fiables sur les importations d'équipement et de services miniers au Mexique. Le système harmonisé de codification des marchandises (SH), qui est utilisé dans les données commerciales internationales, ne fait que rarement la distinction entre les équipements utilisés dans l'industrie minière et le matériel similaire servant dans d'autres industries. Les services ne figurent pas non plus dans les données commerciales. Les exportations canadiennes de technologie minière se composent en grande partie de services de conseil et autres.

Le Department of Commerce américain a produit, sur la base de la classification SH, des estimations qui incluent les principales catégories d'équipement minier. Selon ces données, les importations mexicaines de matériel de type minier ont augmenté de 16 pour 100 pour atteindre 135 millions de dollars US en 1993. Elle prévoyait également que les importations augmenteraient de 12 pour 100 en 1994 et que ce rythme de croissance se maintiendrait à moyen terme. Les États-Unis accaparaient 62 pour 100 de ce marché en 1993. Depuis quelque temps, des entreprises japonaises et canadiennes investissent dans des exploitations minières mexicaines en important du matériel de leur propre pays. Le Canada détenait quatre pour cent des importations en 1993.

### POURCENTAGE DES IMPORTATIONS, 1993



ÉTATS-UNIS 62 %	ALLEMAGNE 4 %	ITALIE 3,70 %
JAPON 7 %	CANADA 4 %	ESPAGNE 2,50 %
BRÉSIL 5 %	ROYAUME-UNI 3,90 %	AUTRES 11,90 %

Source : United States Department of Commerce.

### MARCHÉ DE L'ÉQUIPEMENT MINIER (EN MILLIONS DE DOLLARS US)

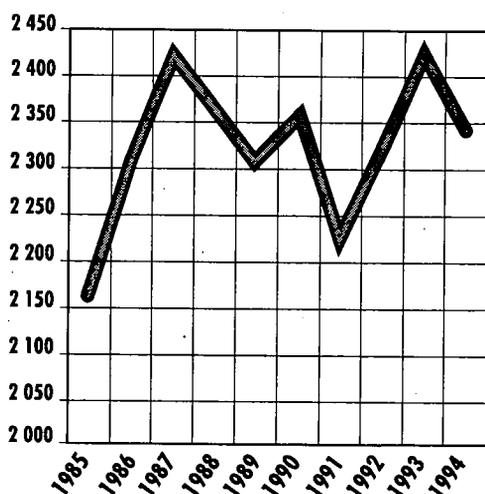
	1991	1992	1993
Importations	98,3	116,1	134,0
Production locale	89,6	85,3	86,4
Exportations	4,7	6,2	8,4
<b>Total</b>	<b>192,6</b>	<b>207,6</b>	<b>228,8</b>

Source : United States Department of Commerce.

## LES MÉTAUX PRÉCIEUX

Malgré l'ancienneté de sa réputation de pays producteur d'or et d'argent, les réserves de métaux précieux du Mexique n'ont jamais été pleinement exploitées.

**PRODUCTION DE MÉTAUX PRÉCIEUX  
(EN KG)**



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

### L'OR

Les gîtes aurifères que les Canadiens et les Américains ont longtemps exploités à travers les Rocheuses se poursuivent au sud, dans la Sierra Madre mexicaine. Ils y restent cependant peu exploités, du fait des politiques gouvernementales du passé qui, en même temps qu'elles favorisaient le maintien des mines entre des mains mexicaines, freinaient également les importations de moyens techniques modernes. La nouvelle loi sur les mines a changé cette situation. Plus de 120 sociétés minières canadiennes et américaines ont ouvert des bureaux au Mexique au cours des deux dernières années. Selon des rapports de presse, une soixantaine d'entreprises canadiennes sont déjà actives dans le secteur minier au Mexique ou sont en train de procéder à des études de faisabilité.

En 1994, la mise en exploitation de plusieurs nouveaux projets a fait passer la production d'or à 14,6 tonnes, soit un bond de 32 pour 100. La plupart des mines d'or mexicaines sont à ciel ouvert et extraient l'or du minerai par lixiviation, à l'aide d'une solution de cyanure. Les exploitations de petite et moyenne taille sont courantes. Le gisement Moris Gold, situé à 300 km à l'ouest de Chihuahua et exploité par la société Manhattan Minerals Corp. de Vancouver, est un exemple représentatif. Une étude de pré-faisabilité a estimé les réserves exploitables à 4,3 millions de tonnes de minerai oxydé, avec une concentration d'environ 0,06 once d'or à la tonne. En supposant un taux de récupération de 75 pour 100 et une durée d'exploitation de huit ans, on estime que la production d'or totale sera de 191 000 onces.

Les principaux États producteurs d'or du Mexique sont Sonora, Durango et Guanajuato, qui, à eux trois, ont fourni 71 pour 100 de la production en 1994. Le seul État de Sonora a produit 29 pour 100 du total.

### L'ARGENT

Le Mexique est le plus grand producteur mondial d'argent, avec environ 16 pour 100 de la production totale. Il a fourni 2 334 tonnes de métal en 1994, en baisse de 3,4 pour 100 sur l'année précédente. Une part importante de sa production est exportée, principalement aux États-Unis, qui ont acheté près de 60 pour 100 des exportations mexicaines d'argent au cours des cinq dernières années. Le Japon est également un client important. Selon le *Consejo Mexicano de Inversion (CMI)*, Conseil mexicain de l'investissement, le pays possède suffisamment de réserves pour continuer de dominer la production mondiale pendant longtemps.

Le gouvernement a annoncé récemment qu'une partie de l'avoir de la caisse de retraite nationale, le *Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR)*, allait être utilisée pour acquérir des réserves d'argent, afin de préserver le pouvoir d'achat du fonds. Ceci entraînera une augmentation de la demande d'argent, et donc des prix plus élevés.

Les principaux États producteurs d'argent sont Zacatecas, avec 42 pour 100 de la production, suivi de Durango, Chihuahua et Guanajuato. Ces quatre États assurent 80 pour 100 de la production nationale.

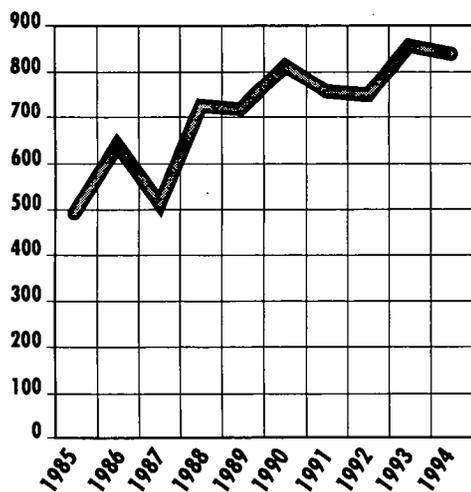
Deux sociétés, *Minera Fresnillo* et *Minera Real de los Angeles*, sont responsables de près du tiers de la production d'argent du Mexique. *Minera Real de los Angeles* appartient à *Empresas Frisco* et à la société canadienne Placer Dome.

L'argent est normalement associé au plomb, au zinc et au cuivre, et la plupart des grandes entreprises produisent plus d'un minéral. Par exemple, en 1991, *Minera Real de los Angeles* a produit environ 30 tonnes d'argent, 41 000 tonnes de plomb et 39 000 tonnes de zinc.

## LES MÉTAUX NON FERREUX

Avec près de la moitié de toute la production de minéraux du Mexique, les métaux non ferreux dominent le secteur minier.

**PRODUCTION DE MÉTAUX INDUSTRIELS NON FERREUX (EN MILLIERS DE TONNES)**



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

## LE CUIVRE

La production de cuivre du Mexique a légèrement augmenté en 1994 pour atteindre 305 487 tonnes, ce qui représentait plus de trois pour cent de la production mondiale. Depuis dix ans, la croissance moyenne de la production de cuivre brut du pays est de 3,6 pour 100 par an, et la capacité de production a été encore augmentée pour faire face à une demande accrue de la part des entreprises mexicaines exportatrices, et notamment des *maquiladoras*. Le Mexique est également exportateur de cuivre affiné.

Les deux principales mines de cuivre sont *La Caridad* et *Cananea*, avec des réserves exploitables estimées à environ trois milliards de tonnes. Les deux entreprises appartiennent à *Grupo Industrial Minera México*, qui produit 40 000 tonnes de cuivre par jour.

La production d'oxyde cuivrique se fait typiquement dans une mine à ciel ouvert, où le cuivre est extrait à l'aide de solvants, pour être mis ensuite en feuilles; ce processus est connu sous le nom d'extraction par solvant/par voie électrolytique ou S-Ex. Il peut être développé de manière à utiliser les procédures de recyclage, le confinement en réservoirs à parois multiples et l'embouage des arrières-tailles. Par le passé, l'extraction du cuivre au Mexique a provoqué de graves atteintes à l'environnement.

L'État de Sonora a fourni 86 pour 100 de la production de cuivre nationale en 1994. Zacatecas et Chihuahua suivaient, avec 5,2 et 3,9 pour 100 respectivement.

## LE ZINC

Le Mexique est le sixième producteur mondial de zinc, avec 358 953 tonnes en 1994, ce qui représentait presque six pour cent de la quantité totale extraite dans le monde. La moitié environ de la production mexicaine est exportée aux États-Unis, au Japon et en Belgique, sous forme de zinc ou de concentrés.

Le principal État producteur est Chihuahua, avec 38 pour 100 de la production, suivi de Zacatecas et San Luis Potosí. Ces trois États fournissent 81 pour 100 de la production nationale.

Il n'y a que deux usines au Mexique qui traitent les concentrés pour produire du zinc sous forme de métal. Leur capacité combinée approche les 220 000 tonnes par an. Ces deux raffineries récupèrent l'anhydride sulfureux pour fabriquer de l'acide sulfurique, du cadmium et d'autres dérivés.

## LE PLOMB

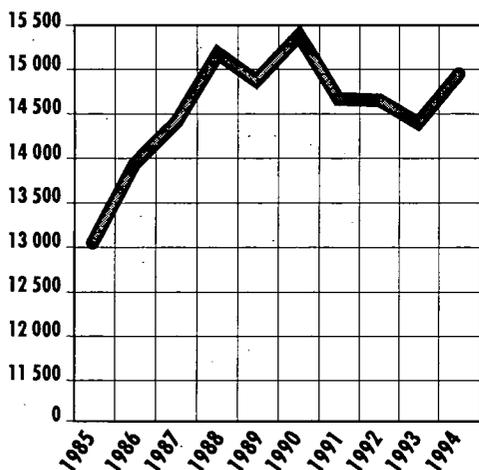
Le Mexique se classe au septième rang des producteurs mondiaux de plomb. Il a produit 163 836 tonnes en 1994, ce qui représentait une baisse de dix pour cent par rapport à l'année précédente. Plus de 60 pour 100 de la production sont vendus à l'exportation, dont environ un tiers aux États-Unis, et le reste à la Belgique, à l'Italie, au Japon, à l'Espagne et aux pays de l'ex-Union soviétique.

La capacité de fonderie et de raffinage du Mexique est la plus importante d'Amérique latine. Environ 60 pour 100 du plomb consommé dans le pays sert à la fabrication de piles, et 14 pour 100 à celle des pigments.

L'État de Chihuahua a produit 46 pour 100 du plomb mexicain en 1994, suivi de Zacatecas, avec 32 pour 100.

## LES PRODUITS MINÉRAUX NON MÉTALLIQUES

### PRODUITS MINÉRAUX NON MÉTALLIQUES (EN MILLIERS DE TONNES)



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

*Les produits minéraux non métalliques sont en voie de devenir un sous-secteur clé de l'industrie minière, mais ne représentent encore que 12 pour 100 de la production minérale.*

La production minérale traditionnelle du Mexique se concentrait sur les minerais métalliques tels que l'argent, le cuivre, le plomb et le zinc. À mesure que l'industrie s'est développée, on a commencé à exploiter plusieurs non-métaux importants. Pourtant, les métaux non ferreux représentent encore plus de 46 pour 100 de la valeur de la production mexicaine, alors que les non métaux en sont seulement à 12 pour 100.

La production de minéraux non métalliques continue de croître grâce à une augmentation de la demande intérieure et internationale. Un grand nombre de ces produits sont utilisés dans l'industrie de transformation dont les exportations sont actuellement en pleine explosion. La croissance de ce secteur a également été favorisée par l'importance des réserves, le niveau relativement faible des investissements qu'elle nécessite et le fait qu'il s'agisse d'une activité à prédominance de main-d'œuvre.

Le Mexique est le premier producteur mondial de célestine. Ce minéral sert principalement à produire du carbonate de strontium qui est utilisé dans la fabrication de tubes cathodiques pour les téléviseurs en couleurs, d'appareils de radiographie et d'aimants sur base céramique. Il en résulte que le Mexique est le principal fournisseur de téléviseurs en couleurs des États-Unis. Sa production de 50 000 tonnes de célestine par an le place au premier rang des producteurs mondiaux, accaparant 39,1 pour 100 de la production totale.

La plupart des exportations mexicaines de célestine sont absorbées par les États-Unis et le Japon, mais devant les prévisions relatives à la demande mondiale de carbonate de strontium, plusieurs sociétés mexicaines sont en train d'augmenter leur capacité de production.

Le Mexique se classe parmi les dix principaux producteurs mondiaux de fluor, de graphite, de sel, de gypse et de soufre. Pour la plupart de ces minéraux, il exporte environ la moitié de sa production annuelle.

En 1993, le Mexique a produit 282 988 tonnes de fluor, dont 40 pour 100 ont été exportées. D'importants investissements ont été effectués récemment pour augmenter la capacité de l'industrie. Ceci a permis de faire progresser la production de 15,7 pour 100 en 1994. L'imposition de restrictions mondiales sur la production de chlorofluorocarbures (CFC) entraîne la création de produits de remplacement ayant un contenu de fluor plus élevé. Ceci sera particulièrement bénéfique pour l'industrie mexicaine du fluor.

Le Mexique est le huitième producteur mondial de sel, avec environ quatre pour cent de la production totale et environ 7,5 millions de tonnes en 1994. Près de 80 pour 100 de ce volume provient de la *Compañía Exportadora de Sal*, qui exploite une mine importante dans la Baja California. Cette société appartient à 51 pour 100 au gouvernement et à 49 pour 100 à Mitsubishi. C'est la dernière propriété que le gouvernement détienne encore dans l'industrie minière. Les observateurs estiment que cette exception au programme de privatisation a des motivations politiques liées à l'exploitation de la Baja California par les Japonais.

Bien que le Mexique soit encore parmi les dix premiers producteurs de soufre au monde, sa production est en baisse régulière depuis une dizaine d'années. Elle était de 876 897 tonnes en 1994, soit 3,2 pour 100 de moins que l'année précédente. Son maximum avait été atteint en 1987, avec 2,3 millions de tonnes. En 1994, la quasi-totalité du soufre mexicain a été produite par la compagnie pétrolière nationale, *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*.

## LES MINÉRAUX LIÉS À L'INDUSTRIE DE L'ACIER

*La privatisation et la modernisation de l'industrie sidérurgique a créé un marché en pleine expansion pour le fer, le charbon à coke métallurgique, le coke et le manganèse.*

## L'INDUSTRIE DE L'ACIER

L'industrie mexicaine de l'acier a subi de profondes transformations au cours des dernières années. En 1982, le gouvernement a commencé à relâcher son contrôle sur la production d'acier, en privatisant plus de 50 aciéries. D'autres ont ensuite été converties à d'autres usages, et on a fermé les moins efficaces. Les entreprises privatisées se sont modernisées et sont devenues plus efficaces. La production d'acier a augmenté de 11 pour 100 en 1994, pour atteindre 10,2 millions de tonnes.

Comme dans d'autres domaines, la dévaluation du peso a grandement réduit la demande intérieure, tout en stimulant les exportations. Selon un cadre de *HYLSA*, l'un des grands producteurs d'acier, la demande intérieure a baissé de près d'un quart en 1995. *HYLSA* a exporté six pour cent de sa production en 1994, mais prévoyait 25 pour 100 pour 1995. On prévoyait que la production totale d'acier augmenterait de cinq pour cent en 1995, entraînant une augmentation de la demande de fer, de charbon et d'autres minéraux.

*Altos Hornos de México (AHMSA)* est le plus gros producteur d'acier du Mexique, avec plus du quart de la production nationale. La société fournit aussi 90 pour 100 du charbon à coke métallurgique et deux tiers du coke. *HYLSA*, l'autre grande entreprise de ce secteur, appartient au conglomérat mexicain *Grupo Alfa*.

La production de minerai de fer au Mexique a été de 5,5 millions de tonnes en 1994. Elle est dominée par quatre entreprises : *Grupo Acerero del Norte*, *HYLSA*, *Siderúrgica Lázaro Cárdenas* et *Peña Colorada*. La mine *Peña Colorada* produit à elle seule plus du tiers du minerai de fer mexicain.

## PRODUCTEURS D'ACIER AU MEXIQUE PRODUCTION ET PARTS DE MARCHÉ, 1994

Société	Milliers de tonnes	Pourcentage du marché
Altos Hornos de México (AHMSA)	2 490	24,3
HYLSA	2 181	21,3
ACERIAS	2 043	19,9
Siderúrgica Lázaro Cárdenas «Las Truchas» (SICARTSA)	1 761	17,2
IMEXA	1 345	13,1
Tubos de Acero de México (TAMSA)	427	4,2
<b>Total</b>		<b>100,0</b>

Source : *Cámara Minera de México (CAMIMEX)*, Chambre minière du Mexique, 1995.

## LE CHARBON ET LE COKE

Les principaux producteurs mexicains de charbon à coke métallurgique sont *Grupo Acerero del Norte*, *Industria Minera México* et *Siderúrgica Lázaro Cárdenas*. Le plus grand producteur de charbon de chaufferie est *Minera Carbonífera Río Escondido (MICARE)*.

La production totale de charbon a augmenté de 12 pour 100 en 1994, pour atteindre 6,4 millions de tonnes. La production de coke, en légère augmentation, a approché les deux millions de tonnes.

Ces quantités n'ont pas suffi à couvrir les besoins nationaux, et le pays a importé 293 000 tonnes de charbon et 584 000 tonnes de coke. Depuis, les importations de coke ont baissé de 21 pour 100 et celles de charbon ont pris le dessus. Le principal fournisseur de charbon du Mexique a été le Canada. Le Mexique exporte de petites quantités de charbon et de coke, surtout au Guatemala.

Les réserves récupérables de charbon à coke métallurgique du Mexique sont estimées à environ 650 millions de tonnes, la plus grande partie étant située dans la région de Coahuila. Seulement trois des 20 gisements de charbon connus à Coahuila sont considérés comme exploitables dans des conditions rentables.

## LE MANGANÈSE

Le Mexique occupe la huitième place dans le monde parmi les producteurs de manganèse; il est aussi l'un des deux pays occidentaux qui possèdent les plus importants dépôts de ce minéral. Les réserves prouvées du pays sont d'environ dix millions de tonnes. La production de 1994 a été de 91 272 tonnes, en régression de 21 pour 100 par rapport à l'année précédente. Selon la *Cámara Minera de México (CAMIMEX)*, Chambre minière du Mexique, cette baisse est le résultat de corrections d'inventaire. À mesure que l'industrie de l'acier prendra de l'ampleur au Mexique, la demande de manganèse ira en s'accroissant, car ce dernier est l'un des ingrédients essentiels à la production d'aciers fins.

*Minera Autlán*, le principal producteur, est une ancienne entreprise d'État qui a été privatisée en 1991. La société possède de nombreuses mines et raffine par ailleurs des nodules d'oxyde de manganèse et du bioxyde de manganèse pour la fabrication de piles. La société est principalement établie dans l'État d'Hidalgo.

## LA CLIENTÈLE

*Le secteur est dominé par d'importants groupes mexicains, qui sont de plus en plus souvent associés à des entreprises étrangères.*

Les entreprises d'État, qui étaient autrefois les plus gros acheteurs d'équipement et de services miniers, ont été graduellement remplacées par des sociétés privées. Le gouvernement mexicain a maintenant vendu à des entreprises du secteur privé la plupart des intérêts qu'il détenait dans le secteur minier et métallurgique.

Au début de 1994, le Mexique comptait 15 000 mines, exploitées par 800 sociétés. Le gros de l'activité minière est cependant contrôlé par un petit nombre de grands groupes. Selon *Expansión 500*, le nombre de compagnies minières figurant sur la liste des plus grandes entreprises mexicaines est passé de sept en 1994 à douze en 1995.

Le plus grand groupe minier du Mexique est *Grupo Industrial Minera México*, qui emploie environ 14 000 personnes et a un chiffre d'affaires proche de quatre milliards de pesos. Selon la presse, la société réalise 55 pour 100 de ses ventes à l'exportation et appartient à 100 pour 100 à des intérêts mexicains. Son chiffre d'affaires a connu une augmentation de 31 pour 100 en 1994. *Grupo Industrial Minera México* est propriétaire de *Mexicana de Cobre*, *Mexicana de Cananea*, *Industrial Minera México, S.A.* et *Zinc de México*. Elle détient également des intérêts dans *Minerales Metálicos del Norte* et *México Desarrollo Industrial Minero*.

## PRINCIPAUX UTILISATEURS D'ÉQUIPEMENT POUR L'EXPLOITATION SOUTERRAINE

Luismin	Cía. Minera la Cuesta
Peñoles	Cía. Minera Río Colorado
Empresas Frisco	Cía. Minera Peña Blanca
Compañía de Plata	Cobre de México
Cía. Minera Fresnillo	Corporación de Empresas Mineras
Cía. Internacional Minera	Corporación Industrial Minera
Cía. Minera Astumex	Corporación Industrial San Luis
Cía. Minera Autlán	Exploración Minera Independencia
Cía. Minera Bacatete	Exploraciones El Dorado
Cía. Minera de San José	Explomin
Cía. Minera la Concordia	Industrial Minera México

Source : United States Department of Commerce, 1994.

## PRINCIPAUX UTILISATEURS D'ÉQUIPEMENT POUR L'EXPLOITATION À CIEL OUVERT

Altos Hornos de México (AHMSA)	Cía. Minera Comonfort
Avíos de Acero	Cía. Minera Bolañitos
Cía. de Real del Monte y Pachuca	Cía. Minera la Negra y Anexas
Empresas Luismin	Cía. Minera la Perla
Peñoles	Cía. Minera Montana de Manganeso
Empresas Frisco	Cía. Minera Pal
Cía. Internacional Minera	Las Encinas
Cía. Minera Autlán	La Encantada
Cía. Minera de San José	Metalver
Cía. Minera la Concordia	Mexicana de Cananea
Cía. Minera la Cuesta	Mexicana de Cobre
Cía. Minera Río Colorado	Minera Arauco
Cía. Minera Peña Blanca	Minera Capela
Cobre de México	Minera Cerro del Fraile
Corporación de Empresas Mineras	Minera Coronado
Corporación Industrial Minera	Minera Gold Fields de México
Corporación Industrial San Luis	Minera Guadalupe
Exploración Minera Independencia	Minera María
Exploraciones el Dorado	Minera la Encarnación
Explomin	Minera del Nipe

Source : United States Department of Commerce, 1994.

## NOUVEAUX INVESTISSEMENTS MINIERS, 1995

EN MILLIONS DE DOLLARS US

Grupo Industrial Minera México	283,10
Grupo Real del Monte	156,20
Grupo Peñoles	128,00
Empresas Frisco	35,00
Exploraciones El Dorado	29,42
Materias Primas Monterrey	11,66
Cía. Exportadora de Sal	11,30
Industrias Luismin	9,50
Minas de Bacis	7,80
Cía. Minera de Sabinas	5,00
Flourita de México	4,35
Cía. Minera del Cubo	4,06
Consortia. Minera. Benito Juárez-Peña Colorada	4,00
Neg. Mra. Sta. Ma. de la Paz y Anexas	3,95
Materiales Industrializados	3,79
Las Encinas	3,55
Minera Hecla	2,90
Minera Tayahua	2,75
Minera Aullán	2,72
Cía. Minera Mexicana de Avino	2,60
Macocozac	2,59
Cía. Minera Caopas	2,50
Cía. Minera las Cuevas	2,32
Baramin	2,01
Cía. Minera Constelación	2,00
<b>Total</b>	<b>723,07</b>

Source : Cámara Minera de México (CMM), Chambre minière du Mexique.

Plusieurs autres groupes ont des partenaires étrangers, et d'autres encore exploitent certaines de leurs mines en coentreprises. Par exemple, *Industrias Luismin* a des accords de participation avec Teck Resources et *CAMBIOR*. *Empresas Frisco* appartient à *Grupo Carso*, un énorme conglomérat mexicain, mais a une société conjointe avec COMINCO. L'une des rares grandes sociétés étatiques qui subsistent dans le secteur minier au Mexique est la *Compañía Exportadora de Sal*, dont 49 pour 100 du capital appartient à Mitsubishi Corp.

Les grandes entreprises sont intégrées verticalement et possèdent des installations d'extraction, de traitement, de fonderie et de raffinage. Les plus petites se limitent surtout à l'extraction et font très rarement du traitement.

Les sociétés minières canadiennes qui s'installent au Mexique ont un avantage considérable, car elles connaissent le matériel fabriqué au Canada.

### PRINCIPALES SOCIÉTÉS MINIÈRES, 1995 EN MILLIONS DE DOLLARS US

	Ventes	Employés
Grupo Industrial Minera México	3 885 239	13 573
Industrias Peñoles	2 457 802	7 924
Met-Mex Peñoles	1 773 864	2 134
Empresas Frisco	628 148	1 670
Cía. Minera Fresnillo	496 772	1 770
Minera del Norte	333 740	1 266
Cía. Minera Autlán	295 075	1 576
Cía. Exportadora de Sal	259 443	1 015
Cía. Minera las Torres	125 847	955
Minera Bismark	72 609	332
Minera Capela	30 584	16
Unión Minera del Sur	23 393	n/d

Source : *Expansión*, août 1995.

## LA CONCURRENCE

*La pénétration des importations dans le marché de l'équipement minier approche les deux tiers.*

La modernisation du secteur minier mexicain a entraîné l'augmentation progressive des importations dans le marché de l'équipement minier. Selon des estimations du US Department of Commerce, leur pénétration est passée de 53 pour 100 en 1991 à plus de 63 pour 100 en 1993, et devait continuer de croître plus rapidement que la production locale pendant un minimum de trois ans.

Il y a une vingtaine de fabricants d'équipement minier au Mexique. Ils ont produit, en 1993, pour plus de 86 millions de dollars US de matériel, dont 8,4 millions de dollars US a été exporté. Ils produisent essentiellement du matériel léger ou relativement peu sophistiqué, ainsi que des pièces. Certaines sociétés minières, comme *Grupo Industrial Minera México* et *Grupo Peñoles*, ont leurs propres ateliers de fabrication de pièces de rechange et de petites machines. Les firmes américaines sont les principaux concurrents dans le domaine de l'équipements de pointe.

### PRINCIPAUX FOURNISSEURS MEXICAINS D'ÉQUIPEMENT MINIER

Alta Tecnología México Americana	Fabricant de machines pour le traitement des minerais et distributeur de trieurs. Représente Acker Drill Company, Inc.
Altzairu	Distributeur de pièces pour équipement minier.
Amsco Mexicana	Fabricant de pièces pour broyeurs à boulets et mâchoires, vilebrequins, concasseurs.
Atmos	Distributeur de pulvérisateurs et de pièces pour équipement minier. Représente Pennsylvania Crusher Corporation.
C-E Raymond	Distributeur de trieurs, de sècheurs rotatifs, de sècheurs-refroidisseurs et de pulvérisateurs.
Empresas Fullermex	Distributeur de pulvérisateurs, de convoyeurs et de matériel connexe. Représente Fuller Company.
Euzkadi	Distributeur de bandes transporteuses.
Grupo Industrial Minera México	«Atelier de production» interne d'un grand groupe minier. Distributeur de matériel pour exploitations à ciel ouvert. Représente ASARCO.

*suite à la page suivante*

Inmaco	Distributeur d'équipement de forage. Représente Acker Drill Company.
Longyear de México	Vend de l'équipement de forage et de sondage.
Maquinaria Intercontinental	Fabricant et distributeur d'équipement minier.
Msa de México	Distributeur de wagons de mine, de matériel de sécurité et de tunneliers. Représente Tamrock Driltech, Mine Safety Appliances Company et Wagner Mining Equipment.
Maquinaria y Mantenimiento	Distributeur d'élévateurs et de convoyeurs pneumatiques ainsi que de wagons de mine.
Minco Mexicana	Fabricant et distributeur de trieurs de minerai, de concasseurs à mâchoires, de polisseuses, de brise-roches, de grues à tour, de foreuses à percussion et de grues et ponts roulants. Lié au Grupo Svedla, une entreprise appartenant à des intérêts suédois.
Neumática la Paz	Fabricant de pièces pour machines à forer.
Productos Industriales de Parral	Fabricant de couvertures de caoutchouc pour pompes et cyclones.
Pettibone de México	Fabricant et distributeur de wagons automatiques, de broyeurs et d'élévateurs et convoyeurs pneumatiques. A interrompu ses activités en 1995.
Simec Moly	Fabricant de chambres d'acier
Skega	Fabricant de broyeurs à boulets.
Tecmut	Distributeur d'équipement de métallurgie extractive.
Valpaco	Fabricant de chargeurs mécaniques.

Source : Ministère des Affaires extérieures et du Commerce international (MAÉCI), 1994, et entrevues 1995.

## LES AVANTAGES CONCURRENTIELS

Les États-Unis sont le principal fournisseur d'équipement minier du Mexique. Les entreprises américaines ont une réputation de qualité et ont démontré un intérêt à long terme pour ce marché. Leur proximité géographique est également un avantage, surtout pour le service après-vente.

En revanche, les Américains sont en retard sur leurs concurrents européens et japonais pour ce qui est des prix et des conditions de financement. D'autre part, ils ne semblent pas aussi attentifs aux différences culturelles que certains de leurs concurrents, et omettent souvent de fournir une documentation technique en langue espagnole. Certaines sociétés minières mexicaines ont dû engager des techniciens bilingues pour apprendre comment faire fonctionner leurs pièces d'équipement américaines, puis former leur personnel. Comme dans d'autres secteurs, les Canadiens sont considérés comme de bons partenaires par les entreprises mexicaines, en partie pour des raisons d'ordre culturel.

Des compagnies minières du monde entier étudient actuellement la possibilité d'investir dans le secteur minier mexicain. On s'attend à ce que bon nombre d'entre elles importent leur matériel de leur pays d'origine. Le fait que les sociétés minières canadiennes soient très actives au Mexique pourrait donc constituer un avantage concurrentiel important pour les fournisseurs d'équipement canadiens.

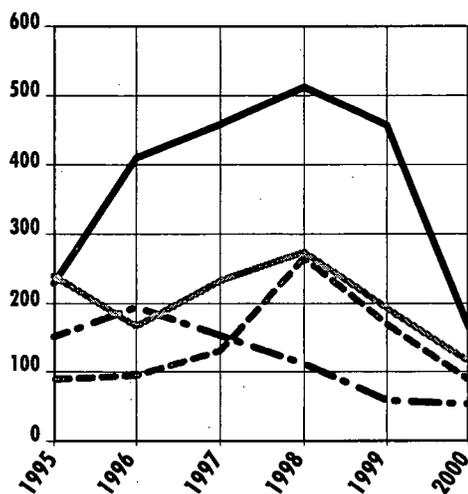
### PRINCIPALES MARQUES ÉTRANGÈRES D'ÉQUIPEMENT MINIER

Komatsu	Dresser
Caterpillar	Tamrock
Secoma	Ramsco
P&H (Hornice and Segger)	American Smelting
Pheldoge	Kenecott
Wagner	Atlas Copco
Getman	Euclid
Clark	Robbins

Source : Entrevues avec des acheteurs d'équipement minier, 1995.

## LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

### PRÉVISIONS D'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR MINIER, EN MILLIONS DE DOLLARS US



- Exploration
- Nouveaux projets
- - - Augmentation de capacité et d'efficacité
- Acquisitions et remplacement d'équipement

Source : Cámara Minera de México (CAMIMEX), Chambre minière du Mexique.

*La privatisation fait apparaître de nouveaux débouchés dans des domaines tels que la préparation des mines, la fourniture d'équipement, la télédétection et le conseil.*

Le marché mexicain de l'équipement minier a surtout été stimulé par la privatisation et la déréglementation rapides de l'industrie. Jusqu'en 1991, le gouvernement du Mexique était le principal exploitant de mines du pays. Depuis, toutes les sociétés minières d'État sauf une ont été vendues au secteur privé. On peut citer, parmi les plus importantes :

- *Azufrera Panamericana*
- *Compañía Exploradora del Istmo (CEDI)*
- *Roca Fosfórica Mexicana (ROFOMEX)*
- *Comisión de Fomento Minero (CFM)*
- *Minera Carbonífera Río Escondido (MICARE)*
- *Consortio Minero Benito Juárez-Pena Colorada*

Lors de leur privatisation, ces entreprises souffraient de problèmes de liquidités, leur équipement était désuet et leur production déclinait. Le seul investissement gouvernemental qui reste aujourd'hui dans ce secteur est un intérêt de 51 pour 100 dans la *Compañía Exportadora de Sal*.

Les nouvelles sociétés minières privées ont investi massivement dans la modernisation et l'expansion de leurs exploitations. Selon des statistiques publiées par la *Cámara Minera de México (CAMIMEX)*, Chambre minière du Mexique, ses membres vont investir 723 millions de dollars US en 1995 seulement, et devraient continuer au même rythme pendant plusieurs années. Selon les mêmes sources, 55 pour 100 de ces sommes seraient consacrées à la rénovation ou à l'agrandissement d'installations existantes, et le reste à l'exploration et à la mise en œuvre de nouveaux projets.

La libération des millions d'hectares précédemment réservés à l'usage exclusif des sociétés minières d'État est un autre facteur qui attire les investissements. Les principales sources d'investissements sont les États-Unis et le Canada. La France, la Chine et le Japon s'intéressent également à ces débouchés.

## LA RÉFORME AGRAIRE

On s'attend à ce que l'administration Zedillo accélère le processus de réforme agraire entamé par le gouvernement du président Carlos Salinas. Des amendements prolongeant la durée des droits de propriété ont été apportés récemment à la constitution mexicaine, mais l'ancienne administration a tardé à les mettre en application.

Le système des *ejidos*, ou lots de terres communales, a été l'une des pierres angulaires de la révolution mexicaine et de la première constitution du pays. Les récentes modifications sont parmi les plus radicales des profondes réformes économiques entamées à la fin des années 1980. On estime d'ailleurs qu'elles sont en grande partie à l'origine de l'agitation politique au Chiapas.

Les *Ejidatorios* ont reçu du *Secretaría de Agricultura, Gandería y Desarrollo Rural (SAGAR)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural, le droit d'exploiter la terre sans toutefois en être propriétaires. Ils ne peuvent ni la vendre, ni la louer, ni l'utiliser comme collatéral. Certaines des terres attribuées comme *ejidial* étaient auparavant des propriétés privées, occupées par des squatters.

Les amendements apportés en 1992 à la constitution mexicaine ont modifié le régime foncier en autorisant une plus longue durée des droits de propriété. Bien que ces changements soient généralement considérés comme faisant partie de la politique agricole, ils comportent des implications importantes pour les utilisateurs industriels des terres. En particulier, les *ejidos* peuvent maintenant être répartis entre leurs détenteurs, ou combinés. On pense que ceci les mettra dans une meilleure position pour négocier des droits de surface avec des compagnies minières privées, quoique les concessions proprement dites doivent être achetées à l'État.

## LES DÉBOUCHÉS POUR LA PROSPECTION PAR TÉLÉDÉTECTION

Le *Consejo de Recursos Minerales (CRM)*, Conseil des ressources minérales, a pour mandat de faire le relèvement géologique du Mexique. Jusqu'à présent, toutefois, il a surtout été occupé par le catalogage des concessions minières du pays. En effet, le Mexique ne possède pas d'inventaire complet de ses ressources minérales. Le gouvernement estime d'ailleurs que le cinquième à peine du territoire national a fait l'objet d'une exploration systématique. Compte tenu de l'immensité du territoire à couvrir, il y a donc là un potentiel considérable pour le balayage multibande et les autres techniques de télédétection.

Bien que le gouvernement soit un client particulièrement intéressant dans ce domaine, ce sont des mines privées qui ont été demandeuses de télédétection jusqu'à présent. Seule les grandes entreprises ont accès à cette technologie.

Nous avons demandé aux sociétés minières interrogées pour cette étude de citer, parmi les firmes de relèvement de terrains actives dans leur secteur, celle qu'elles respectaient le plus. Elles ont mentionné Kenecott, Placer Dome, Eldorado, Teck, DHP et *Minería Heda*.

## LES DÉBOUCHÉS POUR LES PRODUITS

Nous avons demandé aux acheteurs des sociétés minières interrogées pour cette étude d'énumérer les équipements qui présentent, à leur avis, un potentiel particulier pour des fournisseurs étrangers. Ils ont cité les produits suivants comme étant majoritairement importés :

- bennes;
- pelleteuses;
- locomotives;
- compresseurs stationnaires et portatifs;
- *perforadoras de pierna* ou *montados sobre orugas*, foreuses sur chenilles;
- foreuses à couronne diamantée;
- foreuse de contre-puits;
- pompes;
- *molinos de bolsa y/o martillo*, broyeurs à boulets;
- cellules de flottation;
- trieurs;
- distributeurs de réactif;
- matériel de laboratoire, surtout balances, fours, *crisoles*, creusets, spectrophotomètres.

La plupart des personnes consultées estimaient que le Canada pourrait fournir l'ensemble de ces équipements.

## LES SOCIÉTÉS DE CONSEIL

La plupart des entreprises interrogées pour cette étude ont dit avoir utilisé les services de sociétés de conseil dont plusieurs canadiennes. Bien que les firmes étrangères aient la réputation d'être plus coûteuses, elles sont aussi considérées comme étant plus compétentes, sur le plan technique, que les firmes mexicaines. Les personnes interrogées ont dit avoir eu recours à des experts-conseils étrangers pour des questions d'exploration, de recherche, d'installation de machines, d'environnement et de techniques innovatrices de production.

Plusieurs sociétés ont fait allusion à un besoin de techniciens bilingues pouvant former le personnel mexicain, en particulier dans l'utilisation de l'équipement, les procédures de laboratoire et le fonctionnement du matériel de télédétection. Les experts-conseils spécialisés dans la gestion des déchets et les analyses d'impact environnemental ont également été cités.

Certaines sociétés de conseil participent au choix de matériels provenant de leur pays d'origine, surtout quand il s'agit de matériels usagés. Les firmes canadiennes ont bonne réputation parmi les acheteurs, et ces derniers les connaissent relativement bien, contrairement à ce qui se passe dans d'autres secteurs, où le Canada jouit d'une bonne réputation sans que ses entreprises soient connues individuellement.

## LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

*Maintenant que la responsabilité du secteur minier a été confiée au Secrétariat au commerce et au développement industriel, le processus de déréglementation devrait s'accélérer.*

Au début de 1995, le gouvernement Zedillo annonçait la suppression du *Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal (SEMIP)*, Secrétariat à l'énergie, aux mines et aux sociétés d'État. La responsabilité des mines fait maintenant partie du mandat du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel. Pour s'acquitter de cette tâche, le *SECOFI* a créé une division minière dont les attributions figurent dans un décret daté du 28 décembre 1994. Elles comprennent notamment :

- la formulation et l'application de la politique nationale relative au secteur minier;
- la stimulation de l'utilisation des ressources minérales;
- l'attribution des contrats miniers, des concessions, des transferts, des permis et des autorisations.

La plupart des observateurs estiment que cette réorganisation va accélérer le processus de modernisation de l'ensemble du secteur minier.

Le *Consejo de Recursos Minerales (CRM)*, Conseil des ressources minérales, a pour mandat de faire le relèvement géologique du Mexique et de tenir un inventaire de ses ressources minérales. Avec l'aide d'un financement de la Banque mondiale, le *CRM* a mis en place un système d'information géographique (SIG) destiné à fournir des renseignements sur les propriétés minières. Cette banque de données contient l'historique de 150 000 concessions en vigueur et expirées. Elle permettra une évaluation plus efficace des projets, d'autant plus qu'elle comprend les noms des anciens titulaires des concessions.

Parmi les chambres et associations de l'industrie minière, la *Cámara Minera de México (CAMIMEX)*, Chambre minière du Mexique, sert de lien entre les sociétés minières et le gouvernement fédéral. Les autres grandes associations sont l'*Asociación Mexicana del Cobre (AMECOBRE)*, Association mexicaine du cuivre, et l'*Asociación de Ingenieros de Minas, Metalurgistas y Geólogos de México (AIMMGM)*, Association des ingénieurs des mines, des métallurgistes et des géologues du Mexique.

## LA LOI SUR LES MINES

La constitution mexicaine attribue la propriété de toutes les richesses du sous-sol au public. Ceci a été réinterprété plusieurs fois depuis, dans diverses lois. La loi sur les mines de 1961 prévoyait que toutes les sociétés minières devaient être détenues en majorité et gérées par des citoyens mexicains. En 1975, une nouvelle loi sur les mines est venue augmenter le contrôle du gouvernement sur cette industrie. Elle limitait à 34 pour 100 la participation étrangère dans les concessions sur des réserves nationales ou dans la production de certains minéraux d'importance stratégique. L'exploitation du pétrole et du gaz, du phosphate naturel, du potassium, du soufre et de l'uranium était réservée au gouvernement. Dans la pratique, de nombreux autres minéraux étaient également exploités en exclusivité par des sociétés d'État. Ces règles furent légèrement assouplies en 1990, quand le *Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal (SEMIP)*, Secrétariat à l'énergie, aux mines et aux sociétés d'État, autorisa le recours à des fiducies pour augmenter la participation étrangère.

L'actuelle loi sur les mines est entrée en vigueur en septembre 1992 et a été suivie, en 1993, d'une nouvelle réglementation qui accorde un rôle beaucoup plus important au secteur privé. Elle autorise l'investissement privé direct et la propriété à 100 pour 100 de toutes les activités minières, y compris l'exploration. Elle offre aussi de meilleures garanties aux titulaires de concessions d'exploration et d'exploitation. La liste des minéraux stratégiques a été fortement réduite, bien que le pétrole et le gaz restent l'exclusivité de *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la compagnie pétrolière d'État.

La durée des concessions d'exploitation a été portée de vingt-cinq à cinquante ans. Ces concessions sont renouvelables, mais non transférables. Quant aux concessions d'exploration, elles sont maintenant valables six ans, mais ne sont pas renouvelables. Toute entreprise peut adresser au gouvernement une demande d'exploration ou d'exploitation de ressources minérales. S'il n'y a pas de conflit avec une autre demande, l'octroi se fait selon l'ordre de réception des demandes. Dans les régions déjà développées ou celles où le gouvernement a déjà prouvé l'existence de réserves, les concessions sont octroyées sur appel d'offres, en fonction de la capacité financière et de la compétence technique des soumissionnaires. Les entreprises canadiennes et américaines ont été les plus favorisées jusqu'à présent. Il est possible d'obtenir des concessions sur le plateau continental de même que sur le sous-sol.

Aux termes de la nouvelle loi, il n'est plus nécessaire de demander une concession pour ouvrir une usine de traitement de minerai, mais il faut toujours faire un certain nombre de rapports et se conformer à des normes techniques et environnementales spécifiques.

## LA LOI SUR L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER

Les modifications apportées à la loi sur les mines ont été renforcées par une nouvelle loi destinée à promouvoir l'investissement mexicain et à réglementer l'investissement étranger. Cette dernière a été publiée au *Diario Oficial*, Journal officiel, en mars 1993. Son article 5 précise que les étrangers, que ce soient des

personnes physiques ou morales, peuvent détenir jusqu'à 49 pour 100 des entreprises se livrant à l'exploitation et à l'utilisation de concessions ordinaires, et 34 pour 100 quand il s'agit de concessions spéciales pour l'exploitation de ressources minérales nationales. Les étrangers ne peuvent participer à la gestion de telles entreprises qu'en proportion de la part qu'ils détiennent dans leur capital.

Ces restrictions sont toutefois neutralisées par d'autres dispositions de la loi sur les mines qui autorisent les étrangers à détenir jusqu'à 100 pour 100 des nouvelles entreprises minières pendant les douze premières années de leur existence. Les investisseurs bénéficient, au cours de cette période, d'avantages fiscaux substantiels, mais doivent ensuite réduire leur participation à moins de 50 pour 100.

La *Dirección General de Inversión Extranjera*, Direction générale des investissements étrangers, a le pouvoir de relever le seuil de participation étrangère dans les cas où elle estime que cela sera «favorable aux intérêts économiques de la nation». Les *inmigrados*, étrangers ayant acquis le statut d'immigrants permanents, ont les mêmes droits que les citoyens mexicains, sauf s'ils sont liés à des «centres de décision économique étrangers».

## LES NORMES ET L'ÉTIQUETAGE

La loi mexicaine sur l'étiquetage, qui définit le contenu des étiquettes des produits en général, exempte les biens d'équipement. De nombreux produits sont soumis aux normes techniques officielles, connues sous le nom de *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*. Certaines *NOM* contiennent des exigences spécifiques en matière d'étiquetage, en plus des normes techniques. Les produits couverts par les *NOM* doivent être testés au Mexique et accompagnés d'un certificat de conformité quand ils entrent dans le pays.

Techniquement, cette conformité est la responsabilité de l'importateur. Cependant, dans la plupart des cas, l'aide de l'exportateur sera sollicitée. La réglementation change fréquemment; les exportateurs doivent donc vérifier, avant d'expédier de l'équipement du Canada, si cet équipement est soumis à une *NOM*.

## LES DOUANES

Les importations d'équipement minier sont soumises à un tarif douanier au prorata de leur valeur qui est en cours de suppression dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Avant l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, le taux de douane maximum était de 20 pour 100. Les droits de douane ont déjà été supprimés pour plusieurs types d'équipement tels que les convoyeurs pneumatiques, les haveuses ainsi que les concasseurs et les broyeurs. La plupart des autres pièces d'équipement minier seront exemptes de droits d'ici à la fin de 1997. Certaines, notamment les tours d'extraction et la plupart des grues, devront attendre 2002. Tous les types d'équipement sont soumis à une taxe à la valeur ajoutée de 15 pour 100.

Des dispositions particulières ont été prévues pour l'évaluation de l'équipement usagé. Elles consistent à fixer d'abord le coût actuel d'une pièce d'équipement comparable (un document certifiant ce coût est exigé), puis à le réduire d'un certain pourcentage en fonction de l'âge de l'équipement.

### ÉVALUATION DOUANIÈRE DE L'ÉQUIPEMENT MINIER USAGÉ POURCENTAGE DE RÉDUCTION PAR RAPPORT À LA VALEUR DU NEUF

Âge	Pourcentage de réduction
1 à 3 ans	10
4 à 7 ans	20
8 à 11 ans	30
12 à 14 ans	40
15 ans et plus	50

## LA STRATÉGIE DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

*Maintenant que le développement du secteur minier a été pris en main par l'entreprise privée, les stratégies commerciales doivent changer.*

L'équipement minier importé a toujours été distribué au Mexique par l'intermédiaire d'agents ou de représentants locaux. Certaines grandes sociétés préfèrent toutefois acheter directement du fabricant étranger. Leurs acheteurs disent que c'est la meilleure manière de s'assurer que leurs exigences techniques soient respectées, surtout quand ils achètent du matériel usagé. Certains grands fournisseurs d'équipement ont donc au Mexique des établissements de vente permanents, où les clients peuvent voir leurs produits. Depuis quelque temps, des fabricants européens et japonais, invitent des acheteurs mexicains à venir visiter leurs installations dans leur pays.

Certains fournisseurs annoncent leurs produits dans des journaux d'affaires ou des revues spécialisées. On trouvera à la fin de cette étude une liste des principales publications. Bien que la plupart des acheteurs parlent l'anglais, ils peuvent arriver qu'ils comprennent mal toutes les spécifications techniques. Il est donc important de préparer des versions espagnoles de toute documentation, notamment les brochures et les fiches techniques. Les cassettes vidéo sont aussi utilisées couramment pour présenter de l'équipement qu'on ne peut pas voir au Mexique.

Les entreprises qui travaillent avec un agent mexicain le font généralement venir au Canada pour se familiariser avec leurs produits et leurs ressources techniques. Il est essentiel de fournir à tout agent un soutien technique solide, surtout pour les produits les plus évolués.

Les commissions des agents et représentants mexicains dans le secteur minier varient entre 10 et 15 pour 100. Dans la situation économique actuelle, les entreprises canadiennes pouvant offrir des conditions de paiement attrayantes auront de meilleures chances de succès.

## LE FINANCEMENT

La crise économique qui a fait suite à la dévaluation du peso de décembre 1994 a eu un effet dévastateur sur le marché mexicain des capitaux. Les sociétés minières restent cependant privilégiées en matière de crédit, parce que leurs produits sont vendus sur les marchés internationaux et qu'elles sont donc généralement payées en monnaie forte. En outre, le statut d'industrie exportatrice du secteur minier lui donne accès à des prêts garantis par l'État.

Par exemple, la *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)*, Commission commerciale du Mexique, accorde des prêts aux entreprises pouvant démontrer que la technologie qu'elles importent servira à promouvoir les exportations. De son côté, la *Nacional Financiera (NAFIN)*, une banque d'État pour le développement, garantit les prêts accordés par des banques commerciales pour l'acquisition de nouvelles technologies.

Les ventes d'équipement coûteux se font généralement sur la base de lettres de crédit irrévocables qui peuvent être émises par des banques canadiennes. Toutefois, de plus en plus de petites et moyennes entreprises mexicaines recherchent des conditions de paiement à plus long terme.

## OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

### MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

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

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

##### InfoCentre

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

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :

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

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

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

#### Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Édifice Lester B. Pearson

125, prom. Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5547

Télécopieur : (613) 996-6142

#### CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

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

##### Terre-Neuve

Centre de commerce international  
Place Atlantic

215, rue Water, bureau 504

C.P. 8950

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

Téléphone : (709) 772-5511

Télécopieur : (709) 772-2373

##### Île-du-Prince-Édouard

Centre de commerce international  
Mail Confederation Court

134, rue Kent, bureau 400

C.P. 1115

Charlottetown

(Île-du-Prince-Édouard) C1A 7M8

Téléphone : (902) 566-7400

Télécopieur : (902) 566-7450

##### Nouvelle-Écosse

Centre de commerce international  
1801, rue Hollis

C.P. 940, succursale postale «M»

Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2V9

Téléphone : (902) 426-7540

Télécopieur : (902) 426-2624

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

**Québec** Centre de commerce international  
5, Place Ville-Marie, 7<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H3B 2G2  
Téléphone : (514) 496-4636  
Télécopieur : (514) 283-8794

**Ontario** Centre de commerce international  
Édifice Dominion Public  
1, rue Front ouest, 4<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ontario) M5J 1A4  
Téléphone : (416) 973-5053  
Télécopieur : (416) 973-8161

**Manitoba** Centre de commerce international  
330, av. Portage, 8<sup>e</sup> étage  
C.P. 981  
Winnipeg (Manitoba) R3C 2V2  
Téléphone : (204) 983-4540  
Télécopieur : (204) 983-2187

**Saskatchewan** Centre de commerce international  
Édifice S.J. Cohen  
119, 4<sup>e</sup> Avenue sud, bureau 401  
Saskatoon (Saskatchewan)  
S7K 5X2  
Téléphone : (306) 975-5315  
Télécopieur : (306) 975-5334

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## FINANCEMENT INTERNATIONAL

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

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

## PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES (PAT)

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

## PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DE L'INVESTISSEMENT

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

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

**Direction générale de l'investissement et de technologie**  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
Édifice Lester B. Pearson  
125, prom. Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Téléphone : (613) 995-4128  
Télécopieur : (613) 995-9604

## MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE (MI)

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

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

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

Les bureaux régionaux du MI offrent les avantages particuliers suivants :

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

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

**Centre de services aux entreprises**  
Ministère de l'Industrie  
235, rue Queen, 1<sup>er</sup> étage, Tour Est  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 952-4782  
Télécopieur : (613) 957-7942

**Service d'information sur l'ALÉNA**  
Ministère de l'Industrie  
235, rue Queen, 5<sup>e</sup> étage, Tour Est  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Télécopieur : (613) 952-0540

## **RÉSEAU D'APPROVISIONNEMENT ET DE DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES (RADAR)**

Le RADAR est une base de données informatisée qui contient des renseignements sur 25 000 sociétés canadiennes. On y trouve des renseignements de base sur les produits, les services et les activités, qui sont utiles aux clients éventuels. Le système a été créé en 1980 par le ministère de l'Industrie (MI), conjointement avec les gouvernements provinciaux participants. Le RADAR devait, au début, permettre aux délégués commerciaux du MAÉCI dispersés dans le monde de trouver des sociétés canadiennes capables de tirer parti des possibilités des marchés étrangers. Aujourd'hui, plus de 11 000 abonnés canadiens et

internationaux utilisent le système pour trouver des fournisseurs canadiens. La majorité des abonnés sont des sociétés canadiennes. Pour obtenir de plus amples renseignements, composez le (613) 954-5031.

## **SERVICE DE RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX**

Ce service fournit aux entreprises canadiennes des renseignements détaillés sur les marchés, par produits. Il aide les entreprises à tirer parti des possibilités locales, d'exportation, de transfert de technologie et de nouveaux investissements dans le domaine de la fabrication. Les sociétés canadiennes utilisent ces renseignements pour prendre leurs décisions en ce qui concerne la fabrication, le développement de produits, la commercialisation et l'élargissement des marchés. Les renseignements peuvent être fournis de façon à répondre aux besoins spécifiques des clients. Des rapports particuliers précédemment publiés sont également disponibles sur demande. La base de données est mise à jour trimestriellement et annuellement. Ce service est offert gratuitement par télécopieur, courrier ou téléphone. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la :

**Direction de la transformation des métaux et minéraux**  
Ministère de l'Industrie  
235, rue Queen  
9<sup>e</sup> étage, Tour Est  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 954-3135  
Télécopieur : (613) 954-3079

**Direction générale de l'information stratégique**  
Ministère de l'Industrie  
235, rue Queen, 1<sup>er</sup> étage, Tour Est  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 954-5031  
Télécopieur : (613) 954-1894

## **REVENU CANADA**

La direction générale des programmes douaniers de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA en espagnol à son Bureau d'aide ALÉNA — espagnol. On peut également se procurer les publications de Revenu Canada ainsi que les avis des douanes en téléphonant ou en télécopiant au Bureau de renseignements ALÉNA. Pour plus d'information, communiquez avec :

**Bureau d'aide ALÉNA — Espagnol**  
Téléphone : (613) 941-0965.

**Bureau de renseignements ALÉNA**  
Revenu Canada, Direction générale des programmes douaniers  
191, av. Laurier ouest, 6<sup>e</sup> étage  
Ottawa (Ontario) K1A 0L5  
Téléphone : 1 800 661-6121, ou (613) 941-0965  
Télécopieur : (613) 952-0022

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

L'un des nouveaux produits axé sur le développement des exportations offert par DÉO est le programme de personnel en commerce international, une initiative fédérale-provinciale qui relie les sociétés d'exportation de l'Ouest et les nouveaux diplômés du postsecondaires. Le programme atteint deux objectifs socio-économiques d'importance : fournir aux entreprises le personnel supplémentaire dont elles ont besoin pour pénétrer les nouveaux marchés, et donner aux nouveaux diplômés l'occasion d'acquérir une précieuse expérience. Les projets de développement des exportations acceptés dans le cadre de ce nouveau programme peuvent être planifiés sur une période d'une à trois années et seront admissibles à une aide financière pouvant totaliser entre 7 500 \$ pour un an et 37 500 \$ pour trois ans, par diplômé. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

**Diversification de l'économie de l'Ouest Canada**  
Édifice Cargill  
240, av. Graham, bureau 712  
C.P. 777  
Winnipeg (Manitoba) R3C 2L4  
Téléphone : (204) 983-4472  
Télécopieur : (204) 983-4694

## **SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE)**

La SEE est un organisme financier ouvert à sa clientèle, dont l'objectif est d'aider les entreprises canadiennes à se tailler une place sur les marchés mondiaux. Elle offre une vaste gamme de services de gestion du risque, y compris des assurances et du financement, aux entreprises canadiennes et à leurs clients de par le monde.

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

- des assurances sur le crédit à l'exportation, couvrant les crédits à moyen et à long terme;
- des assurances et des garanties de bonne fin protégeant les exportateurs et les institutions financières en cas d'exécution des divers instruments de garantie de bonne fin émis généralement par des banques ou d'autres établissements de sécurité;
- des assurances sur les investissements à l'étranger couvrant, entre autres, les risques politiques auxquels les nouveaux investissements canadiens à l'étranger sont exposés; et
- le financement à moyen et à long terme des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé au Mexique et en Amérique latine. Les exportateurs peuvent composer le (613) 598-2860 pour obtenir de plus amples renseignements.

Les petits exportateurs, dont les ventes à l'étranger ne dépassent pas un million de dollars CAN, peuvent s'adresser à l'équipe chargée des nouveaux exportateurs, au 1 800 850-9626.

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

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

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

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

**Calgary** Société pour l'expansion des exportations  
510, 5<sup>e</sup> Rue s.-o., bureau 1030  
Calgary (Alberta) T2P 3S2  
Téléphone : (403) 292-6898  
Télécopieur : (403) 292-6902

**Winnipeg** Société pour l'expansion des exportations  
*\*dessert la*  
*Saskatchewan*  
330, av. Portage, 8<sup>e</sup> étage  
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4  
Téléphone : (204) 983-5114  
Télécopieur : (204) 983-2187

**Toronto** Société pour l'expansion des exportations  
Édifice de la Banque nationale  
150, rue York, bureau 810  
C.P. 810  
Toronto (Ontario) M5H 3S5  
Téléphone : (416) 973-6211  
Télécopieur : (416) 862-1267

**London** Société pour l'expansion des exportations  
Centre Talbot  
148, rue Fullarton, bureau 1512  
London (Ontario) N6A 5P3  
Téléphone : (519) 645-5828  
Télécopieur : (519) 645-5580

**Montréal** Société pour l'expansion des exportations  
Tour de la Bourse  
800, Carré Victoria, bureau 4520  
C.P. 124  
Montréal (Québec) H4Z 1C3  
Téléphone : (514) 283-3013  
Télécopieur : (514) 878-9891

**Halifax** Société pour l'expansion des exportations  
Purdy's Wharf, Tour 2  
1969, rue Upper Water, bureau 1410  
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3R7  
Téléphone : (902) 429-0426  
Télécopieur : (902) 423-0881

## CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES

Les sociétés canadiennes qui souhaitent réussir sur le marché mexicain peuvent avoir besoin de technologies additionnelles pour améliorer leurs capacités concurrentielles. Le Conseil national de recherches du Canada travaille avec les sociétés canadiennes de toutes tailles pour élaborer et mettre en œuvre des technologies leur conférant des avantages économiques. Le Conseil supervise le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI), un réseau national pour la diffusion et le transfert de technologies.

Le réseau PARI contribue au processus de développement, d'accession, d'acquisition, de mise en œuvre et d'utilisation de la technologie dans toute l'industrie canadienne. Ce réseau existe depuis 50 ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus souples et les plus efficaces du

gouvernement fédéral. Le PARI tire parti d'un vaste réseau regroupant plus de 190 bureaux dans près de 90 localités, de nombreux centres provinciaux de technologie, des laboratoires du Conseil de recherches même et d'instituts de recherche, les ministères du gouvernement fédéral et les agences de transfert technologique dans les universités canadiennes. Pour de plus amples renseignements, adressez-vous à :

**Programme d'aide à la recherche industrielle**  
Conseil national de recherches du Canada  
Chemin Montréal  
Bâtiment M-55  
Ottawa (Ontario) K1A 0R6  
Téléphone : (613) 993-1770  
Télécopieur : (613) 952-1086

## CONTACTS IMPORTANTS AU CANADA

### ORGANISMES PARRAINS

#### BAKER & MCKENZIE

Baker & McKenzie est une des plus importantes firmes juridiques internationales avec des bureaux dans 35 pays. Elle a actuellement quatre bureaux au Mexique, soit à Juárez, à Mexico, à Monterrey et à Tijuana. Outre ses services traditionnels, Baker & McKenzie aide ses clients à trouver des partenaires qui leur conviennent pour s'implanter au Mexique ou y élargir leurs activités. Pour de plus amples renseignements :

**Baker & McKenzie**  
Avocats  
Place BCE  
181, rue Bay, bureau 2100  
Toronto (Ontario) M5J 2T3  
Téléphone : (416) 865-6910/6903  
Télécopieur : (416) 863-6275

### ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES

**Mining Equipment Manufacturers Association of Canada (MEMAC)**  
116, rue Albert  
Bureau 701  
Ottawa (Ontario) K1P 5G3  
Téléphone : (613) 232-7213  
Télécopieur : (613) 232-7381

**Canadian Association of Mining Equipment and Services for Export (CAMESE)**  
345, prom. Renfrew  
Bureau 101  
Markham (Ontario) L3R 9S9  
Téléphone : (905) 513-0046  
Télécopieur : (905) 513-1834

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

**Conseil canadien pour les Amériques**  
Bureaux de la direction  
360, rue Bay, bureau 300  
Toronto (Ontario) M5H 2V6  
Téléphone : (416) 367-4313  
Télécopieur : (416) 367-5460

**Association des exportateurs canadiens**  
99, rue Bank, bureau 250  
Ottawa (Ontario) K1P 6B9  
Téléphone : (613) 238-8888  
Télécopieur : (613) 563-9218

**Association des manufacturiers canadiens**  
75, boul. International, 4<sup>e</sup> étage  
Erobicoke (Ontario) M9W 6L9  
Téléphone : (416) 798-8000  
Télécopieur : (416) 798-8050

**Chambre de commerce du Canada**  
55, rue Metcalfe, bureau 1160  
Ottawa (Ontario) K1P 6N4  
Téléphone : (613) 238-4000  
Télécopieur : (613) 238-7643

**Forum pour la formation en commerce international Inc.**  
155, rue Queen, bureau 608  
Ottawa (Ontario) K1P 6L1  
Téléphone : (613) 230-3553  
Télécopieur : (613) 230-6808

**Centre d'information linguistique**  
240, rue Sparks, RPO  
C.P. 55011  
Ottawa (Ontario) K1P 1A1  
Téléphone : (613) 523-3510

**Service d'invitations ouvertes à soumissionner**  
C.P. 22011  
Ottawa (Ontario) K1V 0W2  
Téléphone : 1 800 361-4637 ou (613) 737-3374  
Télécopieur : (613) 737-3643

**Association canadienne de normalisation**  
178, boul. Rexdale  
Rexdale (Ontario) M9W 1R3  
Téléphone : (416) 747-4000  
Télécopieur : (416) 747-4149

**Conseil canadien des normes**  
45, rue O'Connor, bureau 1200  
Ottawa (Ontario) K1P 6N7  
Téléphone : (613) 238-3222  
Télécopieur : (613) 995-4564

## **BUREAUX DU GOUVERNEMENT MEXICAIN AU CANADA**

L'ambassade du Mexique et les bureaux consulaires mexicains peuvent fournir de l'aide et des conseils aux sociétés canadiennes sur la façon de faire des affaires au Mexique. Pour plus d'information, veuillez vous adresser aux bureaux suivants :

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

**Consulat du Mexique à Ottawa**  
45, rue O'Connor, bureau 1500  
Ottawa (Ontario) K1P 1A4  
Téléphone : (613) 235-6665  
Télécopieur : (613) 235-9123

## **AUTRES CONSULATS GÉNÉRAUX DU MEXIQUE AU CANADA**

**Consulat général du Mexique**  
2000, rue Mansfield, bureau 1015  
Montréal (Québec) H3A 2Z7  
Téléphone : (514) 288-2502/4916  
Télécopieur : (514) 288-8287

**Consulat général du Mexique**  
199, rue Bay, bureau 4440  
C.P. 266, Succursale « Commerce Court Ouest »  
Toronto (Ontario) M5L 1E9  
Téléphone : (416) 368-2875/8141/1847  
Télécopieur : (416) 368-8342

**Consulat général du Mexique**  
810-1139, rue Pender ouest  
Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 4A4  
Téléphone : (604) 684-3547/684-1859  
Télécopieur : (604) 684-2485

COMMISSIONS COMMERCIALES MEXICAINES À  
L'ÉTRANGER

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

**BANQUES MEXICAINES AYANT DES BUREAUX  
AU CANADA**

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

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

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

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

**SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU MEXIQUE**

**SECTION DES AFFAIRES COMMERCIALES  
AMBASSADE DU CANADA À MEXICO**

La Section des affaires commerciales de l'ambassade du Canada à Mexico peut fournir une aide précieuse aux entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider une entreprise canadienne à s'installer au Mexique.

*Note : Pour téléphoner à Mexico, il faut composer 0-11-52-5 devant les numéros locaux. Pour rejoindre les autres villes du Mexique, consulter la liste des indicatifs internationaux au début de votre annuaire téléphonique afin d'y trouver l'indicatif régional voulu.*

Section des affaires commerciales  
Ambassade du Canada au Mexique  
Schiller No. 529  
Apartado Postal 105-05  
Col. Polanco  
11560 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 724-7900  
Télécopieur : 724-7982

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

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

## PRINCIPAUX CONTACTS AU MEXIQUE

### MINISTÈRES DU GOUVERNEMENT MEXICAIN

#### Secrétariat au commerce et au développement industriel

*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*  
*Sub-Secretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior*

Insurgentes Sur No. 1940 — P.H.

Col. Florida

01030 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 229-6560/6561, 229-6100

Télécopieur : 229-6568

#### Secrétariat au commerce et au développement industriel

##### Bureau des normes

*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*  
*Dirección General de Normas*

Av. Puente de Tecamachalco No. 6

Col. Lomas de Tecamachalco

53950 Tecamachalco, Estado de México

Mexique

Téléphone : 729-9300

Télécopieur : 729-9484

#### Secrétariat au commerce et au développement industriel

*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*  
*Dirección General de Minas*

Morena No. 811, Piso 2

Col. Narvarte

03020 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 639-4700

Télécopieur : 639-9814

#### Société pétrolière d'État

*Petróleos Mexicanos (PEMEX)*

Av. Marina Nacional No. 329

Col. Huasteca

11311 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 725-2200, 250-2611

Télécopieur : 625-4385

#### Bureaux d'achats à Houston

*Petróleos Mexicanos (PEMEX)*

3600 South Gessner, Suite 100

Houston, TX 77065

USA

Téléphone : (713) 978-6269

Télécopieur : (713) 978-6298

#### Secrétariat à l'énergie

*Secretaría de Energía (SE)*

Insurgentes Sur No. 552

Col. Roma Sur

06769 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 564-9789/9790/9629, 584-4304/2962

Télécopieur : 564-9769, 574-3396

#### Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et aux pêcheries

*Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (SEMARNAP)*

Periférico Sur No. 4209

Col. Jardines en la Montaña

14210 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 628-0602/0605

Télécopieur : 628-0643/0644

#### Banque fédérale de développement

*Nacional Financiera (NAFIN)*

Insurgentes Sur No. 1971, Piso 13

Col. Guadalupe Inn

01020 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 325-6000, 661-7165/4044

Télécopieur : 325-6042, 661-8418

#### Commission commerciale du Mexique

*Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)*

Av. Camino a Santa Teresa No. 1679

Piso 12, Ala Sur

Col. Jardines del Pedregal

01900 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 652-8422/8620, 227-9008, 327-6000

Télécopieur : 652-9408

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

### **Conseil d'investissements du Mexique**

*Consejo Mexicano de Inversión (CMI)*

Paseo de la Reforma No. 915

Col. Lomas de Chapultepec

11000 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 202-7804

Télécopieur : 202-7925

### **Chambre minière du Mexique**

*Cámara Minera de México (CAMIMEX)*

Sierra Vertientes No. 369

Col. Lomas de Chapultepec

11000 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 540-6788/6380

Télécopieur : 540-6061

### **Association mexicaine du cuivre**

*Asociación Mexicana del Cobre (AMECOBRE)*

Sonora No. 166, Piso 1

Col. Hipódromo Condesa

06100 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 207-2254, 553-4191/4441

Télécopieur : 286-7723

### **Chambre nationale du ciment**

*Cámara Nacional del Cemento (CANACEM)*

Leibnitz No. 77

Col. Anzures

11590 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 533-0132/3402

Télécopieur : 208-9359, 520-8452

### **Association mexicaine des ingénieurs miniers, des métallurgistes et des géologues**

*Asociación de Ingenieros de Minas, Metalurgistas y Geólogos de México (AIMMGM)*

Jaime Torres Bodet No. 176

Col. Santa María la Rivera

06400 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 547-1094

Télécopieur : 547-0707

### **Chambre nationale de l'industrie de l'argenterie et de la joaillerie**

*Cámara Nacional de la Industria de Platería y Joyería (CNIPYJ)*

Reynosa No. 13

Col. Hipódromo Condesa

06100 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 516-1771

Télécopieur : 516-1067

### **Institut mexicain de l'aluminium**

*Instituto Mexicano del Aluminio (IMEDAL)*

Francisco Petrarca No. 133, Piso 9

Col. Polanco

11560 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 531-2614/7892

Télécopieur : 531-3176

### **Chambre nationale de l'industrie du fer et de l'acier**

*Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO)*

Amores No. 338

Col. del Valle

03199 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 543-4443

Télécopieur : 687-0517

### **Fonds d'investissement minier**

*Fideicomiso Minero*

Av. Puente de Tecamachalco No. 26

Col. Lomas de Chapultepec

11000 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 540-3400/6660

Télécopieur : 540-0342

### **Confédération des chambres industrielles**

*Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN)*

Manuel María Contreras No. 133, Piso 1

Col. Cuauhtémoc

06500 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 592-0529, 566-7822/7972

Télécopieur : 535-6871/546-1424

**Confédération des chambres de commerce du Mexique**  
*Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio*  
*(CONCANACO)*

Balderas No. 144, Piso 3  
Col. Centro  
06079 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 709-1559  
Télécopieur : 709-1152

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

Av. San Antonio No. 256  
Col. Ampliación Nápoles  
03849 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 563-3400  
Télécopieur : 598-9467

**Association nationale des importateurs et des exportateurs de la république du Mexique**  
*Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)*

Monterrey No. 130  
Col. Roma  
06700 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 564-8618/9218  
Télécopieur : 584-5317

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

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

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

a/s Bombardier  
Paseo de la Reforma No. 369, Mezzanine  
Col. Juárez  
06500 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 729-9903, 207-2400  
Télécopieur : 208-1592

**PRINCIPALES COMPAGNIES MINIÈRES ET MÉTALLURGIQUES DU MEXIQUE**

*Mexicana de Cobre, S.A.*  
Av. Baja California No. 200  
Col. Escandón  
06760 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 264-7066  
Télécopieur : 264-5623

*Nacional de Cobre (NACOBRE)*  
Poniente 134 No. 719  
Col. Industrial Vallejo  
02300 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 567-1144  
Télécopieur : 368-9949

*Minera Carbonifera Río Escondido (MICARE)*  
Ramón Cepeda No. 306 Norte  
Col. Buenavista  
26040 Piedras Negras, Coahuila  
Mexique  
Téléphone : 3-3856  
Télécopieur : 3-3796/3362

*HYLSA, S.A. de C.V.*  
Jaime Balmes No. 11  
Torre D, Piso 3  
Col. Los Morales  
11510 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 728-9909  
Télécopieur : 728-9291

*Grupo Industrial Minera México, S.A. de C.V.*  
Av. Baja California No. 200  
Col. Roma Sur  
06760 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 564-7066  
Télécopieur : 264-7664

*Grupo Alfa*  
Av. Gómez Morín No. 1111  
Col. Carrizalejo  
66254 Garza García, Nuevo León  
Mexique  
Téléphone : 335-3535  
Télécopieur : 335-8135

*Grupo Carso*

Av. de las Palmas No. 265  
Col. Lomas de Chapultepec  
11000 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 520-8838  
Télécopieur : 520-8838 ext.124

*Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas, S.A. (SICARTSA)*

Francisco J. Mújica No. 1  
Col. Centro  
60950 Ciudad Lázaro Cárdenas, Michoacán  
Mexique  
Téléphone : 2-0602  
Télécopieur : 2-2320

*Tubos de Acero de México (TAMSA)*

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

*Barita de Santa Rosa, S.A. de C.V.*

Av. Topo Chico No. 570  
Col. Anáhuac  
San Nicolás de los Garza, Nuevo León  
Mexique  
Téléphone : 376-5466  
Télécopieur : 352-2490

*Empresas Frisco, S.A.*

Jaime Balmes No. 11  
Torre C, Piso 5  
11510 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 626-7799  
Télécopieur : 395-8685

*Aluminio*

Bosques de Ciruelos No. 130, Piso 5  
Col. Boques de las Lomas  
11700 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 596-6139  
Télécopieur : 596-7545

*Industrias Peñoles*

Río de la Plata No. 48, Piso 15  
Col. Cuauhtémoc  
06500 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 286-8133/3555  
Télécopieur : 286-2367

*Minas de San Luis, S. A. de C.V.*  
Monte Pelvoux No. 220, Piso 8  
Col. Lomas de Chapultepec  
11000 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 229-5800  
Télécopieur : 202-6604

*Peña Colorada*

Av. del Trabajo No. 1000  
Col. Tapeixtles  
28876 Colima, Manzanillo  
Mexique  
Téléphone : 6-5550/65000 jusqu'à 23  
Télécopieur : 6-5083

*Compañía Minera Fresnillo, S.A. de C.V.*

Prolongación Av. Hidalgo s/n  
Col. Centro  
99000 Fresnillo, Zacatecas  
Mexique  
Téléphone : 2-1270  
Télécopieur : 2-0752

*Fluorita de México, S.A.*

Av. Parque No. 245, Apartado 54  
26340 Melchor Muzquiz, Coahuila  
Mexique  
Téléphone : 6-1111/1413  
Télécopieur : 6-1112

*Grafitos Mexicanos, S.A. de C.V.*

Bulevar Eusebio Kino No. 410, Apartado 339  
Col. Pitic  
83150 Hermosillo, Sonora  
Mexique  
Téléphone : 14-4449/15-7207  
Télécopieur : 14-6136

*Compañía Real del Monte y Pachuca, S.A. de C.V.*

Venustiano Carranza No. 106  
Col. Las Cajas  
42000 Pachuca, Hidalgo  
Téléphone : 3-4900/4101  
Télécopieur : 5-0107

## **PUBLICATIONS SPÉCIALISÉES**

*Minería*, mensuel  
a/s *Cámara Minera de México (CAMIMEX)*  
Sierra Vertientes No. 369  
Col. Lomas de Chapultepec  
11000 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 540-6788/6380  
Télécopieur : 540-6061

*Transformación*, mensuel  
**Chambre nationale de l'industrie de la transformation**  
a/s *Cámara Nacional de la Industria de Transformación*  
(*CANACINTRA*)  
Av. San Antonio No. 256  
Col. Ampliación Nápoles  
03849 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 563-3400  
Télécopieur : 598-9467

*Expansión*  
Sinaloa No. 149, Piso 8  
Col. Roma Sur  
06700 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 207-2176, 524-8130  
Télécopieur : 208-4253, 511-6351

*Business Mexico*  
Lucerna No. 78  
Col. Juárez  
06600 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 724-3800  
Télécopieur : 703-2911/3908

*Industria*, mensuel  
**Confédération des chambres industrielles**  
a/s *Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN)*  
Manuel María Contreras No. 133, Piso 1  
Col. Cuauhtémoc  
06597 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 592-0529, 566-7822  
Télécopieur : 535-6871/546-1424

# Enquête auprès des lecteurs

## AIDEZ-NOUS À MIEUX VOUS SERVIR

Nous voulons connaître votre opinion sur cette publication. C'est pourquoi nous vous serions reconnaissants de prendre quelques instants pour répondre aux questions ci-dessous. D'avance, merci!

1. Trouvez-vous que, dans l'ensemble, cette publication est?  
(ne cocher qu'une réponse)
    - très utile
    - utile
    - assez utile
    - inutile
  2. Comment évaluez-vous chacun des aspects suivants de cette publication?
    - a) Qualité du contenu (ne cocher qu'une réponse)
      - excellente
      - bonne
      - satisfaisante
      - médiocre
    - b) Qualité de la présentation (ne cocher qu'une réponse)
      - excellente
      - bonne
      - satisfaisante
      - médiocre
    - c) Utilité des illustrations (ne cocher qu'une réponse)
      - excellente
      - bonne
      - satisfaisante
      - médiocre
  3. Si cette publication devait, à l'avenir, être mise à jour, révisée et publiée à nouveau, aimeriez-vous en recevoir un exemplaire?
    - Oui, je serais très intéressé(e)
    - Je serais probablement intéressé(e)
    - Non, je ne suis pas intéressé(e)
    - Je ne sais pas
  4. Comment avez-vous trouvé la structure et la présentation de cette publication?
    - Claire et facile à suivre
    - Confuse et difficile à suivre
  5. Étant donné vos besoins, cette publication a-t-elle traité le(s) sujet(s) abordé(s) de façon suffisamment détaillée?
    - Oui, tout à fait
    - Dans une certaine mesure
    - Non
    - Je ne sais pas
  6. Vous auriez trouvé cette publication plus utile si elle avait contenu (cocher toutes les cases qui s'appliquent):
    - davantage de renseignements qualitatifs
    - moins de renseignements qualitatifs
    - plus de graphiques, d'illustrations et de tableaux
    - une analyse plus détaillée
    - une analyse plus courte
    - davantage d'exemples, d'études de cas, de profils de sociétés
  7. À votre avis, manquait-il des renseignements importants dans cette publication?
    - Oui — veuillez préciser lesquels \_\_\_\_\_
    - Non
  8. Y-a-t-il des facettes du sujet traité que vous auriez aimé voir aborder plus en détail?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
  9. Quelle(s) suggestion(s) feriez-vous pour améliorer la prochaine édition de cette publication?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
  10. Cette publication vous aidera-t-elle à développer vos activités?
    - Oui
    - Non
  11. a) Votre société exporte-t-elle maintenant?
    - Oui, passez à la question 11 b)
    - Non, passez à la question 11 c)
  - b) Si oui, sur quels marchés étrangers
    - États-Unis
    - Europe
    - Japon
    - Mexique
    - Amérique latine
    - Autres (précisez s'il-vous-plaît) \_\_\_\_\_
  - c) Sinon, prévoyez-vous exporter dans les 12 mois à venir?
    - Oui, où?
      - États-Unis
      - Europe
      - Japon
      - Mexique
      - Amérique latine
      - Autres (précisez s'il-vous-plaît) \_\_\_\_\_
12. Quel est le chiffre d'affaires approximatif de votre entreprise?
  - Moins de 1 million de dollars
  - Entre 1 et 5 millions de dollars
  - Entre 5 et 10 millions de dollars
  - Plus de 10 millions de dollars

Nous permettez-vous de prendre contact avec vous pour discuter de votre évaluation?

Nom \_\_\_\_\_

Organisme \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_ Téléc. : \_\_\_\_\_

**Une fois rempli, veuillez nous faire parvenir ce questionnaire par télécopieur au numéro (613) 996-6142 ou adressez-le à :**

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

LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE :  
L'ÉQUIPEMENT ET LES SERVICES MINIRS



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084471 3

CA1 EA616 96M32 FRE DOCS  
Les debouches d'affaires au  
Mexique 43277917

---



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

### InfoCentre

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

Sans frais : 1-800-267-8376

Téléphone : (613) 944-4000

Babillard 1-800-628-1581

électronique : (613) 944-1581