



Accès

• février 1994 •

OCT 12 1994

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

LES MARCHÉS PUBLICS :

Débouchés dans le cadre de l'ALENA

Un des principaux avantages de l'ALENA est l'ouverture des marchés publics américains et mexicains aux fournisseurs canadiens. Déjà garanti dans une certaine mesure par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), l'accès à ces marchés, qui représentent environ 70 milliards de dollars par an, se trouve considérablement élargi grâce à l'ALENA.

Un point très important de l'ALENA est qu'il permet aux fournisseurs du domaine de la construction de vendre tant leurs produits que leurs services aux gouvernements, ce qui signifie que les matériaux canadiens peuvent maintenant être utilisés pour les projets de construction du gouvernement fédéral américain évalués à plus de 6,5 millions de dollars US. (La préférence accordée aux produits américains s'applique encore aux projets bénéficiant d'une subvention fédérale dans le secteur routier et dans celui du transport en commun.)

Deux organismes en particulier présenteront d'énormes possibilités et, grâce à l'ALENA, les entreprises canadiennes pourront tenter d'obtenir des contrats. Il s'agit du corps des ingénieurs de l'armée américaine et du département de l'énergie, qui sont tous les deux chargés de différents projets d'assainissement et de décontamination de terrains évalués à plusieurs

NOUVEAUX DÉBOUCHÉS AUX ÉTATS-UNIS

- Des matériaux canadiens utilisés pour les projets de construction évalués à plus de 6,5 millions de dollars US
- Fourniture de services
- Des possibilités auprès du corps des ingénieurs de l'armée, du département de l'énergie, et plus encore

milliards de dollars. Les entreprises canadiennes peuvent maintenant présenter à ces organismes des soumissions pour la fourniture de services et de technologies, à titre d'entrepreneurs principaux ou de sous-traitants. Les contrats de construction donnés par le corps des ingénieurs en 1994 devraient atteindre 11,2 milliards de dollars US.

Ces projets présenteront des débouchés pour les sociétés canadiennes de génie-conseil et les entreprises offrant des technologies, des produits et des services environnementaux.

D'autres organismes ont ouvert leurs marchés depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, notamment l'agence fédérale de l'aviation, la garde côtière, l'agence de développement international et le département des transports. Parmi les projets accessibles, mentionnons l'assainissement de terrains contaminés par des déchets nucléaires et divers

projets de construction.

Les exportateurs canadiens de services se trouvent maintenant sur un pied d'égalité avec les sociétés américaines pour l'obtention de contrats fédéraux aux États-Unis. Le gouvernement américain passe des contrats pour à peu près tous les genres de services sur le marché, en particulier dans les domaines de l'architecture, du génie, de la construction et des services d'expertise en informatique et en gestion. Il est possible

d'obtenir sur demande de brefs rapports sur les débouchés offerts dans des secteurs particuliers auprès de l'ambassade du Canada à Washington.

Faire des affaires avec le gouvernement américain n'est pas chose facile. De nombreuses entreprises américaines seront les premières à vous confirmer que les tracasseries administratives ne connaissent pas de frontières. Mais la persévérance rapporte beaucoup. Il faut savoir s'informer, mais les renseignements ne manquent pas.

Les fournisseurs canadiens auront dorénavant accès aux marchés publics annoncés dans les trois pays signataires de l'ALENA, l'Accord exigeant la publication des possibilités de contrats (et le recours à des appels d'offres au besoin). Le Canada comme les États-Unis a toujours fait preuve de suffisamment de transparence dans son

Voir page 11

Les marchés publics – Suite de la première page

processus de passation des marchés, et le Mexique a adopté à son tour des mesures en ce sens depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA.

Au Mexique, ce sont les sociétés parapubliques « parastatales » (entreprises semblables à nos sociétés d'État) qui présentent le plus de possibilités. Il y a aussi les différents ministères, mais ceux-ci ne dépensent qu'environ 9,5 p. 100 de leur budget en produits et en services, contre presque 60 p. 100 dans le cas des sociétés parapubliques. Quatre entreprises mexicaines achètent 65 p. 100 de tous les produits et services destinés à l'État, soit pour environ 8,2 milliards de dollars US. Il s'agit de la société nationale pétrolière PEMEX, de la commission fédérale de l'électricité CFE, de l'institut mexicain de sécurité sociale IMSS et de la compagnie nationale de subsistance populaire Conasupo.

Les principaux débouchés au Mexique se trouvent notamment dans le secteur des infrastructures hydrauliques, dans celui de l'éducation (écoles, salles de classe mobiles et matériel scolaire allant du tableau noir aux logiciels) et dans celui de l'environnement (matériel de lutte contre la pollution de l'air, de l'eau et des terres, services de génie environnemental et systèmes de recyclage et de lutte contre le gaspillage).

Les entreprises canadiennes faisant déjà affaires avec le gouvernement mexicain et les sociétés parapubliques soutiennent que, comme dans tous les autres secteurs explorés, une des clés du succès est d'être continuellement sur place. Il faut pour cela soit ouvrir une succursale, soit choisir un partenaire ou un représentant local. Être sur place permet non seulement aux entreprises canadiennes d'entendre parler des débouchés à temps, mais aussi de faire montre de leur détermination, ce à quoi semblent de plus en plus s'attendre leurs associés mexicains depuis que les Canadiens ont commencé à réaliser d'importantes affaires dans ce pays.

Le Mexique poursuivant la privatisation de ces sociétés d'État, les entre-

prises trouveront qu'elles font de plus en plus affaires avec des agents du secteur privé. Par exemple, PEMEX peut maintenant passer des contrats pour des projets de construction dont elle se serait autrefois occupée elle-même.

Il est important de noter que, dans le monde vaste et complexe des marchés publics, il n'y en a pas que pour les grands. Toutes sortes de travaux seront donnés en sous-traitance dans des

Les principaux débouchés au Mexique se trouveront dans les secteurs des infrastructures hydrauliques, de l'éducation, et de l'environnement.

projets relevant de PEMEX et du corps des ingénieurs de l'armée américaine. Il n'y aura pas seulement des débouchés pour le constructeur de la superstructure, puisqu'un nouvel immeuble a également besoin de fenêtres, d'ascenseurs ou de types particuliers de charnières. Il y aura des débouchés dans de nombreux domaines, quel que soit votre produit ou service. Il suffit de les découvrir.

Au Mexique, c'est la publication gouvernementale comparable à la Gazette du Canada, *El Diario Oficial de la Federacion*, qui publie des renseignements sur les marchés publics. Bientôt, chaque secrétariat gouvernemental et société parapublique sera chargé de faire paraître les appels d'offres à l'échelon nord-américain. Une publication centrale portant sur les appels d'offres devrait être créée.

Pour en savoir plus sur les marchés, les sources locales d'information, les meilleures façons d'aborder le marché ou les programmes de soutien aux exportateurs éventuels, veuillez communiquer avec l'ambassade ou le consulat desservant le territoire visé.

L'approvisionnement gouvernemental est un domaine qui ressemble à un labyrinthe. Pour y réussir, il faut faire beaucoup de recherche et bien se préparer. Le personnel du ministère des

Affaires étrangères et du Commerce international dans les ambassades et les consulats se fera un plaisir de répondre à toute question sur un secteur ou projet particulier. Entre temps, les documents suivants peuvent vous aider à tirer profit des occasions qui se présentent :

Selling to the U.S. Army Corps of Engineers (A Procurement Guide for Canadian Construction Firms);

The U.S. Federal Market for Architecture and Engineering Services; et

The U.S. Federal Solicitation: A Guide for Canadian Firms.

Pour vous les procurer, vous n'avez qu'à en faire la demande par télécopieur à M. W.P. Molson au (613) 944-9119.

La réglementation fédérale américaine concernant les marchés publics (U.S. Federal Acquisition Regulations) a été modifiée le 5 janvier 1994. Si vous désirez obtenir le texte de la nouvelle réglementation, veuillez en faire la demande par télécopieur à M^{me} Judy Bradt de l'ambassade du Canada à Washington, au (202) 682-7619. Il est également possible d'obtenir de plus amples renseignements sur les contacts et les occasions d'affaires en communiquant avec M. David Weiner au même numéro.

Le présent article ne constitue qu'un aperçu des débouchés dans les marchés publics. Dans le cas de certains organismes, produits, services et contrats, les soumissions canadiennes ne sont pas acceptées. Les entreprises ne doivent donc pas hésiter à téléphoner à l'ambassade et aux consulats pour savoir comment leur soumission risque d'être accueillie.

Le document suivant traite des débouchés au Mexique : **Les marchés publics au Mexique**, de la série de profils des marchés mexicains.

Pour se le procurer, il suffit d'en faire la demande par télécopieur à InfoEx, au 1-800-267-8376 (Ottawa, 944-4000). La Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles répondra aussi aux demandes de renseignements qui lui seront transmises par télécopieur au (613) 943-8806.

CANADA EXPO '94 MEXICO

Notre plus grande vitrine à l'exportation

La plus grande foire commerciale jamais organisée par le Canada débutera à Mexico dans quelques semaines. Cette deuxième Canada Expo au Mexique mettra en montre les produits et services de 300 à 400 sociétés canadiennes.

Canada Expo se tiendra du 22 au 25 mars à Exhibimex, la plus grande salle d'exposition de Mexico. Les 82 000 pieds carrés d'espace que le gouvernement canadien a loués à l'intérieur de la salle logeront le site principal de l'Exposition. Tous les exposants seront logés dans des kiosques de 2mx3m regroupés dans un espace couvert. De plus, certaines sociétés (comme Atco Ltd. et Thomas Equipment) utiliseront des sites extérieurs pour des démonstrations ou des expositions de produits.

On prévoit que 1 000 gens d'affaires canadiens participeront à l'Exposition. À quoi peuvent-ils s'attendre sur place?

Selon les représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), la foire, de par sa nature essentiellement technique, se déroulera dans un climat de grand professionnalisme. Il n'y a pas de frais d'admission, et toutes les personnes qui présentent une carte d'affaires, les étudiants, et tous ceux qui sont légitimement intéressés par l'Exposition y seront admis.

Les participants pourront prendre leurs propres arrangements, mais la plupart utiliseront les vols du 19-20 mars organisés par le MAECI, et s'inscriront dans l'un des trois hôtels suivants : le Fiesta Americana, le Sevilla Palace ou le Maria Isabel Sheraton. Un service de navette sera organisé entre ces hôtels et Exhibimex. Les éléments d'exposition doivent être en place le lundi 21 mars, et l'Expo sera inaugurée dans la soirée du 22 mars.

La cérémonie d'inauguration comprendra un cocktail et, pour lancer l'Expo avec panache et style, une présentation de modes mettant en vedette la trentaine de maisons de créations qui participent à Canada

CANADA EXPO '94 MEXICO

le 22-25 mars, 1994

Exhibimex, Mexico

Expo. Mercredi, à Exhibimex, le gouvernement canadien servira un barbecue aux exposants et aux invités — clients, représentants, contacts mexicains — qu'ils auront désignés aux organisateurs.

L'Exposition sera ouverte du mercredi au vendredi (23-25 mars) de 15 h à 21 h. Ces heures reflètent les pratiques des Mexicains, qui ont l'habitude de déjeuner plus tard qu'au Canada et qui dînent généralement à une heure tardive.

L'ambassade du Canada fournira des notes d'information aux exposants pour donner une orientation générale à ceux qui ne sont jamais venus au Mexique et pour expliquer les modalités de l'exposition proprement dite. Des interprètes ainsi que des hôtes et hôtesse linguistiquement compétents seront présents sur le site de l'exposition : la plupart seront probablement des étudiants d'universités ou d'écoles polytechniques.

À la fin de février, l'ambassade organisera une exposition de catalogues à laquelle seront invités plusieurs distributeurs, agents et représentants à Mexico. Les sociétés participantes verront leurs catalogues ou autres brochures publicitaires présentés à un auditoire fort intéressé, et l'ambassade montera un panneau alliant texte et graphiques et présentant chacune des sociétés qui auront envoyé leur documen-

tation. Les gens d'affaires mexicains auront ainsi la chance de connaître les sociétés participantes avant de les rencontrer en mars.

La plupart des exposants déjà inscrits à Canada Expo '94 sont établis au Québec et en Ontario. Mais il y aura certains participants des autres régions

du pays. Environ 60 p. 100 de ces firmes n'ont pas encore leurs propres représentants au Mexique, et environ la moitié se rendent au Mexique pour la première fois. Certaines sociétés plus solidement établies au Mexique participeront évidemment à l'Exposition pour renforcer leur présence dans ce pays et pour appuyer le programme de foires commerciales au Mexique. Ces foires commerciales avantagent peut-être surtout les nouveaux exportateurs au Mexique ou les sociétés déjà bien implantées dans ce pays, puisqu'elles leur donnent une occasion unique de percer un marché qui vient de s'ouvrir.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'Exposition, les personnes intéressées peuvent appeler la ligne directe de Canada Expo, soit le 1-800-565-2295.

Événements à venir

CANADA EXPO 94 (Mexico) – 22-25 mars 1994 – vitrine sur une gamme complète de produits/services canadiens.

EXPO-PAK 94 (Mexico) – 17-20 mai 1994 – foire internationale pour les provisionneurs et les fabricants des industries d'emballage et d'étiquetage.

TECHNO MUEBLE (Guadalajara) 8-10 juillet 1994 – salon du mobilier, des accessoires d'ameublement et du matériel de fabrication de meubles.

INFORMATICA EXPO 94 (Monterrey) 10-12 juillet 1994 – le principal salon de l'informatique pour le Nord du Mexique.

On peut obtenir des détails auprès de la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, fax : (613) 944-0479.

Organisation du gouvernement mexicain

Les activités d'exportation avec le Mexique concernent en grande partie le secteur privé. Mais c'est en fin de compte le gouvernement, tant ici que là-bas, qui sera l'arbitre ultime des opérations de commerce international. Il nous paraît donc utile de présenter les rouages du gouvernement mexicain afin d'aider nos exportateurs à mieux comprendre la structure à laquelle ils ont affaire.

Le Mexique est une république démocratique fédérale composée de 31 États et d'un district fédéral (Mexico, D.F.), mieux connu sous le nom de Mexico. Le secteur public comprend trois éléments : le pouvoir exécutif, dirigé par le Président, le pouvoir législatif, dirigé par le Congrès et le pouvoir judiciaire, dirigé par la Cour suprême. Cette structure est évidemment très semblable à celle des États-Unis.

Le gouvernement fédéral tient tous les six ans des élections pour la présidence et le Congrès; le Président ne peut pas briguer un deuxième mandat. Des élections auront lieu en août 1994. Le nouveau président et le Congrès seront assermentés le 1^{er} décembre.

Le gouvernement central est composé de 19 secrétariats, organisés selon un mode fonctionnel ou sectoriel et semblables aux ministères canadiens ou aux départements du cabinet américain. Les secrétaires sont nommés par le Président.

Voici une liste des secrétariats et de leurs sigles : le Bureau du procureur général (PGR); le secrétariat de l'Agriculture et des Ressources en eau (SARH); le secrétariat des Communications et des Transports (SCT); le secrétariat de la Défense nationale (SDN); le secrétariat du Commerce et du Développement industriel (SECOFI); le secrétariat du Bureau du contrôleur général (SECOGEF); le secrétariat du Tourisme (SECTUR); le secrétariat du Développement social et du Logement (SEDESOL); le secrétariat de la Marine (SEMAR); le secrétariat de l'Énergie, des Mines et des Industries parapubliques (SEMIP); le secrétariat de l'Éducation publique (SEP); le secrétariat des Pêches

(SEPECSA); le secrétariat de l'Intérieur (SG); le secrétariat des Finances et du Crédit public (SHCP, plus connu sous le nom de Hacienda); le secrétariat de la Réforme agraire (SRA); le secrétariat des Affaires extérieures (SRE); le secrétariat de la Santé (SSA); et le secrétariat du Travail et de la Sécurité sociale (STPS). Le dix-neuvième secrétariat, la Présidence, n'a pas de sigle.

Le gouvernement est responsable d'un certain nombre d'entreprises publiques, le plus souvent appelées « parastatales » (sociétés parapubliques) et semblables à nos sociétés de la Couronne. L'État peut détenir une participation majoritaire (50 p. 100 ou plus) ou minoritaire (de 25 à 49 p. 100) dans ces entreprises. Les sociétés parapubliques jouissent d'un statut juridique distinct; certaines sont toutefois directement contrôlées par l'État (quelle que soit sa participation), qui a le pouvoir de nommer la majorité des membres du Conseil d'administration ou du Comité exécutif.

Il existe deux catégories de sociétés parapubliques, suivant l'importance du contrôle exercé sur le budget de l'entreprise par le secrétariat des Finances et du Crédit public, la Hacienda. Les sociétés jouissent d'un degré d'autonomie considérable à l'égard de leur propre budget, quoique des hauts fonctionnaires des secrétariats compétents siègent aux conseils d'administration ou aux comités exécutifs de ces sociétés parapubliques et font rapport à leur secrétariat. Le Président a le pouvoir de décider de quel secrétariat relève

chaque société, qui dépend donc, de ce fait, de l'autorité administrative de ce secrétariat.

Les sociétés parapubliques couvrent un vaste éventail d'activités, depuis celles de l'Institut mexicain du café à celles des Télécommunications du Mexique. Les sphères d'activité les plus importantes, sur les plans économique et stratégique, sont généralement contrôlées par la Hacienda; c'est le cas notamment du pétrole et des produits dérivés (PEMEX), de l'électricité (CFE), des transports ferroviaires (FERRONALES), de la sécurité sociale (IMSS), du commerce des céréales (CONASUPO) et des aéroports (ASA). Toutefois, certaines grandes sociétés parapubliques ne relèvent pas de Hacienda, notamment les téléphones et les communications (TELECOM), la construction des écoles (CAPFCE) et la R.-D. concernant l'industrie pétrolière (IMP).

Le ministère responsable du commerce, SECOFI, est celui qui, de façon générale, intéresse le plus les exportateurs canadiens puisqu'il établit les politiques et les règlements dans ce domaine. Les entreprises voudront peut-être en savoir plus sur les divers secrétariats ou sociétés parapubliques en ce qui a trait à leur propre secteur d'activité. On peut se procurer auprès d'InfoEx un texte sur les marchés publics du Mexique contenant plus de précisions sur le gouvernement mexicain, les pouvoirs hiérarchiques et les façons de procéder. Composer le 1-800-267-8376.

Accès

Accès, bulletin du nouveau programme Accès Amérique du Nord, est publié mensuellement et uniquement dans *CanadExport*. Les abonnés de *CanadExport* le reçoivent donc automatiquement. Le bulletin examine les débouchés qui s'ouvrent aux entreprises canadiennes au Mexique; présente des Canadiens qui font déjà des affaires sur ce marché; dresse des profils sectoriels; et annonce les activités à venir.

Nos lecteurs sont invités à nous adresser des commentaires, soit par la poste au ministère des Affaires étrangères, 125, promenade (Ontario), K1A 0G2; soit par télécopie au (613) 992-5791. Pour tous renseignements, ou pour obtenir un exemplaire d'une brochure sur Accès Amérique du Nord, s'adresser à InfoEx au 1-800-267-8376 (à Ottawa, au 944-4000).

Mise en page/conception : Leahy C&D (Ottawa) - Tél. : (613) 748-3868; Fax : (613) 747-8401.

Imprimé au Canada

(Also available in English)

