

CA1
EA616
97S17f
DOCS

Canada



LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU
MEXIQUE : PRODUITS ET SERVICES
DE SÉCURITÉ ET DE PROTECTION



Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles

PROFIL SECTORIEL - MEXIQUE

Les débouchés d'affaires au Mexique : Produits et services de sécurité et de protection a été élaboré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et par Prospectus Inc.

Ce document est conçu pour donner un aperçu du secteur des produits et des services de sécurité et de protection 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 Prospectus Inc. 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, janvier 1997

N° de catalogue E73-9/67-1996F

ISBN 0-662-81654-4

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.

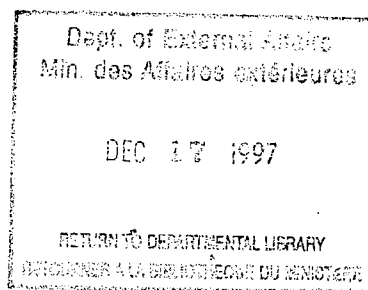
Publié par Prospectus Inc.
Imprimé au Canada.

Also available in English.

LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE:

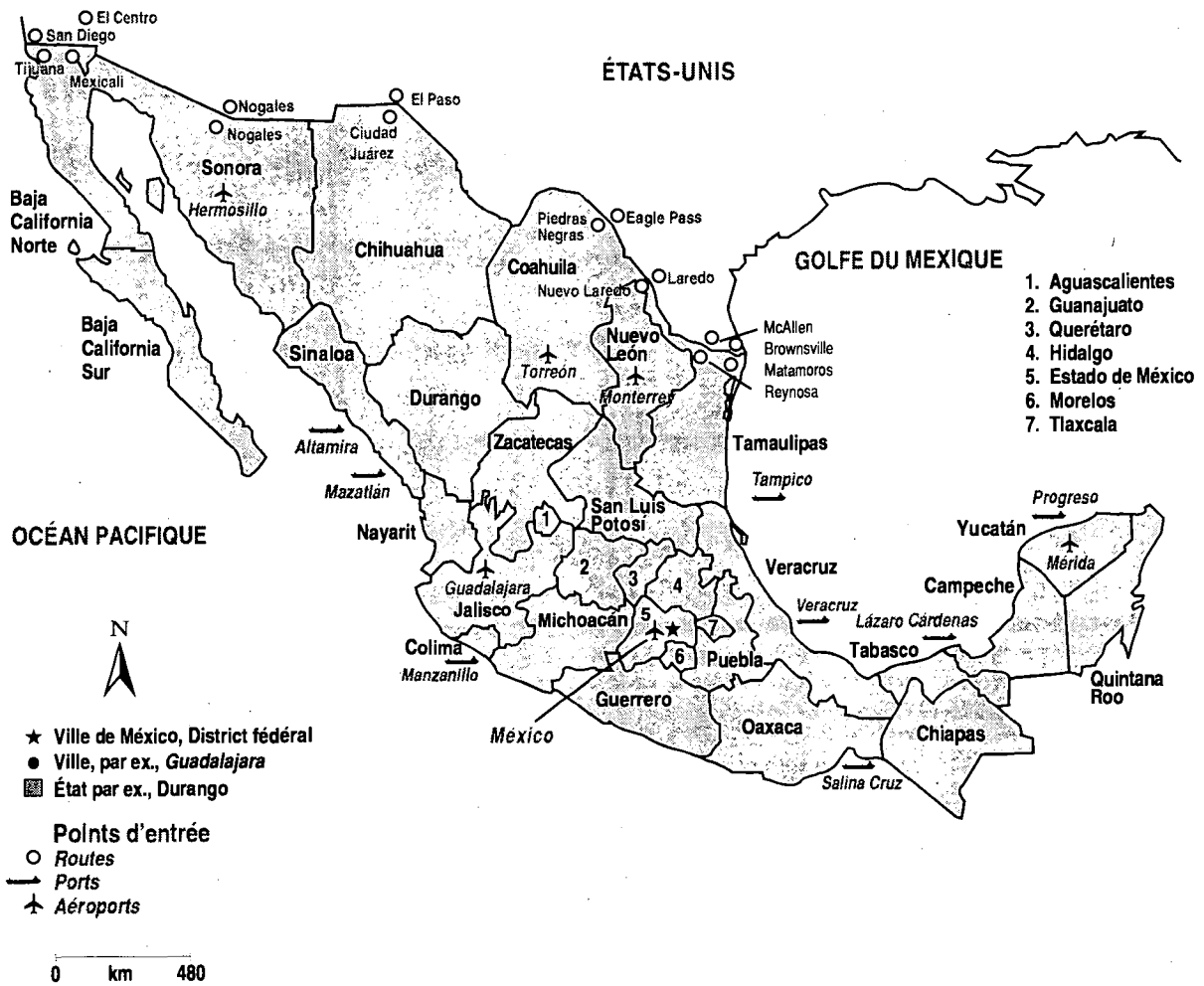
PRODUITS ET SERVICES DE SÉCURITÉ ET DE PROTECTION

43-250-741



Opport 
MEXIQUE

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 près de 361 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 frôlait les 6,5 milliards de dollars en 1995 et devrait atteindre les 8 milliards d'ici la fin de la décennie.

Le total cumulé des investissements canadiens directs 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-macci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la transmission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

TABLE DES MATIÈRES

UNE PRISE DE CONSCIENCE DE LA SÉCURITÉ	5
LE SECTEUR DE LA SÉCURITÉ ET DE LA PROTECTION	7
LA SANTÉ ET LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL	8
LA PROTECTION CONTRE LE CRIME	11
LA PROTECTION CONTRE LES INCENDIES	13
LA CLIENTÈLE	14
Les entreprises commerciales	14
Les supermarchés	15
Les magasins à rayons et les centres commerciaux	15
Les institutions financières	16
Les entreprises industrielles	16
La construction	17
Le secteur minier	18
L'industrie chimique	18
Le secteur de l'énergie	19
Le secteur de la transformation	19
Les organismes gouvernementaux	20
Les corps policiers	21
Les hôpitaux et les cliniques	21
Les universités et les écoles	22
Les services d'incendie	22
La consommation chez les particuliers	22
LA CONCURRENCE	24
LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS	26
La crise du peso	26
La Commission de coopération dans le domaine du travail	26
Les débouchés pour les produits	27
La protection contre l'incendie	28
La protection contre les cambriolages et les vols à main armée	28
La protection contre le vol des véhicules et leur contenu	29
La protection contre les agressions envers les personnes	29
La protection contre le vol à l'étalage	29
La protection contre le vol industriel	29
Les services de conseils en sécurité	30
LE CADRE RÉGLEMENTAIRE	30
La santé et la sécurité des travailleurs	30
La sécurité publique	31
Les armes	32
Les normes applicables aux produits	32
LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ	33
Les partenariats	33
Les marchés publics	33
Les foires commerciales	34

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE	35
Ministères et services du gouvernement canadien au Canada	35
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)	35
Développement des ressources humaines Canada	37
Industrie Canada (IC)	37
Strategis	38
Revenu Canada	38
Agence canadienne de développement international (ACDI)	38
Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)	39
Bureau fédéral de développement régional (Québec)	39
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)	40
Société pour l'expansion des exportations (SEE)	40
Conseil national de recherches	41
Corporation commerciale canadienne (CCC)	42
Contacts importants au Canada	42
Associations d'affaires et associations professionnelles	42
Bureaux du gouvernement mexicain au Canada	43
Banques mexicaines ayant des bureaux au Canada	44
Services du gouvernement canadien au Mexique	44
Principaux contacts au Mexique	45
Ministères du gouvernement mexicain	45
Organisations d'affaires et professionnelles mexicaines	46
Sociétés mexicaines	46
Foires commerciales mexicaines	47

UNE PRISE DE CONSCIENCE DE LA SÉCURITÉ

Si la criminalité a de façon traditionnelle été à l'origine du marché des produits et des services de sécurité et de protection, on assiste à une prise de conscience plus profonde des problèmes de sécurité.

Les Mexicains n'ont pas été habitués aux mêmes normes de sécurité et de protection que les Canadiens, que ce soit dans leur milieu de travail ou dans leur vie privée. C'est là une réalité difficile à chiffrer parce que les statistiques officielles mexicaines n'illustrent pas pleinement les risques auxquels sont confrontés les gens. Personne ne met cependant en doute l'importance de ces risques et le fait qu'ils se sont accentués au cours des dernières années. La criminalité s'est répandue mais s'est également accrue en violence. Les ressources du secteur public affectées à la lutte contre le crime et à la prévention des incendies ont souffert de la crise économique récente. Cela a contraint les particuliers et les sociétés à prendre des mesures pour se protéger. En même temps, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) a exercé des pressions sur le gouvernement mexicain pour qu'il améliore la situation dans les domaines de la santé et de la sécurité au travail. Ces tendances suscitent un nouvel intérêt pour les méthodes permettant d'améliorer la sécurité et la protection.

La sécurité des personnes est une préoccupation importante au Mexique depuis longtemps, en particulier pour les gens relativement aisés. Les écarts de revenus sont beaucoup plus importants marqués qu'au Canada et cela fait que l'aisance est plus ostentatoire. La crise économique qui a balayé le Mexique à la suite de la dévaluation du peso de décembre 1994 a encore amplifié ce problème. Le nombre de vols et d'effractions a grimpé en flèche quand un million de personnes ont perdu leur emploi. C'est ainsi que dans le District fédéral, le nombre de vols d'automobiles avec violence est passé de 35 par jour en 1994 à 59 en 1995. Au cours de la même période, le nombre d'effractions avec violence dans les domiciles a augmenté de 36 pour 100. Il s'agit là de statistiques officielles des forces de police qui sous-estiment probablement l'ampleur du problème. Un grand nombre de crimes ne sont pas déclarés parce que les gens ne font pas confiance à la police ni au système judiciaire.

Les normes mexicaines de santé et de sécurité au travail ne sont pas aussi complètes qu'au Canada et ne sont pas toujours appliquées avec rigueur. Les syndicats mexicains ont tendance à mettre l'accent sur les avantages économiques : ils n'ont pas insisté avec la même énergie que les syndicats canadiens sur l'amélioration des conditions de travail liées à la santé et à la sécurité. En réalité, c'est souvent la direction qui propose les dispositions sur la santé et la sécurité dans les conventions collectives. C'est le gouvernement qui est à l'origine de l'amélioration des normes. Cela s'explique en partie par l'adhésion à l'ALÉNA, qui comprend un « accord parallèle » sur le travail, l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail (ANACT) qui exige des trois gouvernements signataires qu'ils garantissent un milieu de travail plus sécuritaire et plus propre. L'autre motivation à l'amélioration de la sécurité en milieu de travail est la hausse des cotisations versées aux commissions des accidents du travail.

Il est difficile d'évaluer les mesures de protection contre les incendies parce qu'on ne dispose pas de statistiques fiables. Un grand nombre d'incendies ne sont pas officiellement signalés. Les statistiques officielles sur le nombre d'incendies et leurs conséquences sont classées comme confidentielles par le *Secretaría de Seguridad Pública del Distrito Federal (SSP)*, Secrétariat à la sécurité publique du District fédéral. Le United States Department of Commerce a évalué qu'en moyenne 1 300 Mexicains perdent la vie dans des incendies et que 5 200 sont blessés dans une année. La crise économique a entraîné une réduction des dépenses publiques en prévention contre les incendies, ce qui fait qu'il incombe encore plus qu'auparavant aux propriétaires de maison et d'entreprise d'avoir leurs propres systèmes de lutte contre l'incendie.

On a assisté à une augmentation marquée de la demande des dispositifs de sécurité personnelle. L'augmentation de l'intérêt pour la santé et la sécurité au travail et pour la protection contre les incendies n'a pas encore fait apparaître de nouvelles demandes importantes de produits et de services importés. C'est que la «culture de la prévention» ne se développe que très lentement. Il ne faut pas non plus oublier que la dévaluation du peso de 1994 a pratiquement fait doubler les prix des produits et des services importés. La plupart des spécialistes du domaine estiment que la demande de produits importés de sécurité et de protection augmentera régulièrement au fur et à mesure que la situation économique s'améliorera et que le besoin de prévention sera ressenti plus fortement.

Les sociétés canadiennes, en particulier celles qui se spécialisent dans des créneaux précis, estiment couramment que le partenariat avec une société mexicaine est la stratégie la plus efficace pour pénétrer le marché de la sécurité et de la protection. Les fournisseurs mexicains connaissent leur marché et les barrières culturelles ne leur posent pas les mêmes problèmes qu'aux fournisseurs étrangers. Ces sociétés mexicaines manquent par contre de sophistication technique et souffrent d'une pénurie de capitaux. Les sociétés canadiennes qui peuvent combler ces manques trouveront des possibilités intéressantes à long terme sur le marché mexicain.

LE SECTEUR DE LA SÉCURITÉ ET DE LA PROTECTION

Les fabricants locaux mettent essentiellement l'accent sur les produits à faible contenu technologique et les services de conseils sont assurés par les distributeurs de produits importés.

Le secteur de la sécurité et de la protection comprend les sociétés qui fournissent de l'équipement et des services pour la prévention des blessures personnelles et des dommages aux biens imputables aux risques de nature professionnelle et criminelle ainsi qu'aux incendies. On y retrouve les fabricants de produits et de technologies de protection, de même que les distributeurs de produits importés qui fournissent également des conseils sur la conception, l'entretien et l'exploitation des systèmes.

Les sociétés mexicaines sont surtout spécialisées dans les éléments à faible contenu technologique du secteur mais dépendent largement des importations pour les technologies de pointe. Même si le mot espagnol *seguridad* désigne à la fois la sécurité et la protection, les Mexicains estiment qu'il s'agit de deux marchés distincts. La sécurité fait référence à la protection contre le crime et la fraude, parfois désignée par les appellations *protección* ou *vigilancia*. La protection désigne la protection contre les accidents, la maladie et les cas de force majeure. Dans le cadre professionnel, on parle de *seguridad e higiene*, sécurité et hygiène.

Ce secteur est plus développé au Canada et on y retrouve donc des fabricants plus spécialisés. Les entreprises canadiennes qui desservent le marché mexicain sont essentiellement des PME visant des créneaux du marché. Il est donc utile de scinder le marché mexicain en trois sous-secteurs :

1. **La protection contre le crime** comprend les sociétés fournissant des services de sécurité, y compris les services de conseils et de conception de systèmes ainsi que les services de garde de sécurité sur les lieux. On y trouve également les fournisseurs d'une vaste gamme d'appareils de protection des personnes et des véhicules. Les entreprises mexicaines sont bien implantées sur ce marché mais plus des trois quarts de l'équipement sont importés.
2. **La protection contre les risques professionnels** comprend les experts-conseils ainsi que les fournisseurs d'une vaste gamme d'équipements de protection personnelle, d'instruments de mesure et de matériel de contrôle. Les entreprises mexicaines occupent plus des trois quarts de ce marché.
3. **La protection contre les incendies** regroupe des sociétés fournissant des systèmes permettant de prévenir et de détecter les incendies ainsi que l'équipement permettant de les éteindre. Les sociétés mexicaines occupent les deux tiers de ce marché.

Les parts de marché indiquées ci-dessus découlent d'évaluations fondées sur les entrevues réalisées auprès de personnes de ce secteur. Il ne s'agit pas de statistiques fiables révélant la taille du marché mexicain de la sécurité et de la protection ou le niveau de pénétration des produits importés. Les statistiques commerciales publiées ne font pas la distinction de façon satisfaisante entre les produits concernant la sécurité et les autres produits. C'est ainsi que même si le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (S.H.) prévoit une classification distincte pour les lunettes de sécurité destinées aux «travailleurs faisant des travaux dangereux», les statistiques du gouvernement mexicain sur les importations n'atteignent pas ce niveau de détail.

D'après les évaluations du United States Department of Commerce, la part américaine du marché de l'importation se situe autour des deux tiers pour les produits de sécurité personnelle et dépasse les trois quarts pour l'équipement de sécurité personnelle et de lutte contre l'incendie. D'après ces évaluations, la part du Canada est de 3 pour 100 sur les marchés de l'équipement de lutte contre l'incendie et de 1,4 pour 100 pour l'équipement de sécurité personnelle.

LA SANTÉ ET LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL

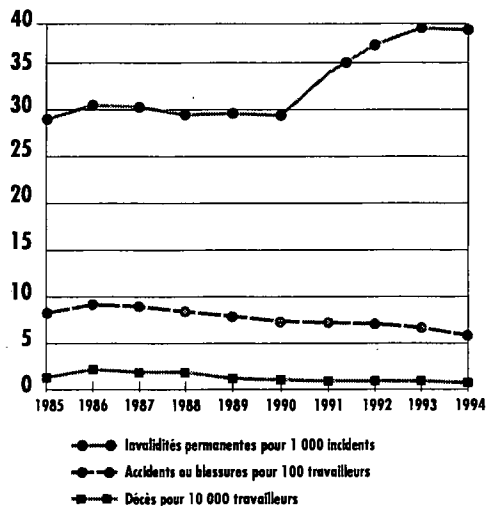
Le taux d'accidents industriels au Mexique a diminué régulièrement au cours des dernières années, mais le fait de limiter les risques à la source plutôt qu'au moyen d'équipement de protection personnelle est un concept encore nouveau.

D'après les statistiques officielles du gouvernement, il y a eu plus de 437 000 accidents et maladies de nature professionnelle dans le secteur privé mexicain en 1995. Cela a causé des pertes totales de temps travaillé de onze millions de jours. Ces chiffres ne comprennent que les incidents relevant de l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, qui couvre les travailleurs du secteur privé. Les employeurs du secteur public sont régis par l'*Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)*, Institut de la sécurité et des services sociaux pour les employés du secteur public. Cet organisme n'a fait état que de 1 335 accidents au cours des huit premiers mois de 1995.

Des données publiées par l'*IMSS* révèlent que la sécurité du milieu de travail mexicain s'est améliorée progressivement. Entre 1986 et 1995, le nombre moyen d'accidents par 100 travailleurs a diminué de 9,1 à 5,0. Cette tendance s'explique en partie par les modifications apportées à la couverture industrielle au cours de cette période et nombre de secteurs ont des taux beaucoup plus élevés. Toutefois, au cours de la même période, le taux d'accidents entraînant une invalidité permanente est passé de 30,9 pour 1 000 travailleurs à 39,8. De nombreux observateurs estiment que ces statistiques ne sont pas fiables et que les taux réels sont en vérité beaucoup plus élevés.

Une partie importante des travailleurs mexicains sont employés dans l'économie «non structurée» et ne sont pas couverts par les systèmes de sécurité sociale. Ils travaillent pour leur propre compte ou pour de petites sociétés non enregistrées qui sont souvent des entreprises familiales. C'est ainsi qu'on a évalué que

TAUX D'ACCIDENTS ET DE BLESSURES



Source : *Coordinación de Salud en el Trabajo*, Comité de coordinación pour la santé en milieu de travail, 1995.

pratiquement la moitié de l'emploi dans le secteur de la construction se trouve dans le secteur non structuré. À l'échelle nationale, il n'y avait en 1995 que 8,8 millions de travailleurs du secteur privé qui étaient assurés, soit seulement environ neuf pour cent de la population. Lors d'une entrevue, les dirigeants du *Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)*, Secrétariat au travail et au bien-être social, ont laissé entendre que, dans l'ensemble, le taux des accidents industriels au Mexique dépasse d'environ 25 pour 100 celui de la plupart des pays industrialisés.

La santé et la sécurité au travail sont régies par la constitution mexicaine et par la *Ley Federal del Trabajo*, Loi fédérale du travail. L'article 123 de la constitution impose aux employeurs de protéger la santé et la sécurité des travailleurs. L'article 9 de la Loi sur le travail fixe un certain nombre d'exigences précises et donne force de loi à la réglementation appelée *Reglamento General de Seguridad e Higiene en el Trabajo*, Règlement général sur la sécurité et l'hygiène au travail. Cette loi impose la création de comités conjoints entre les travailleurs, les employeurs et le gouvernement dans chaque milieu de travail comptant 20 personnes ou plus. Ces comités, appelés *comisiones de seguridad e higiene*, sont comparables en de nombreux points aux Comités conjoints sur la santé et la sécurité de l'Ontario. Ils ont pour mandat de veiller au respect de la loi et de s'assurer que les travailleurs utilisent comme il convient leur équipement de protection personnelle. L'administration de l'ensemble de cette loi incombe au *Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)*, Secrétariat au travail et au bien-être social.

Le gouvernement a mis en place des programmes pour faciliter les activités de ces comités de santé et de sécurité. En particulier, la *Dirección General de Seguridad e Higiene en el Trabajo*, Division de la santé et de la sécurité au travail du STPS gère un programme appelé *Programa de Consolidación Operativa para Comisiones de Seguridad e Higiene en el Trabajo*, Programme pour consolider les activités des Commissions de santé et de sécurité. Il s'agit d'un programme en deux phases. Des ateliers de vingt-cinq heures permettent de former les membres du comité à leurs responsabilités. Il y a ensuite une phase de suivi qui permet de fournir continuellement des conseils en suivant les réunions trimestrielles des comités.

Indépendamment des activités de ces comités conjoints, la plupart des observateurs conviennent que la réglementation gouvernementale est la principale force dynamique du marché. Jusqu'à maintenant, les syndicats mexicains n'ont pas manifesté le même intérêt que les syndicats canadiens à l'égard d'objectifs de santé et de sécurité. Même si tout le monde convient que ce système est déficient, l'application de la loi s'est améliorée au cours des dernières années. La création de la Commission de coopération dans le domaine du travail (CCDT) dans le cadre de l'accord parallèle de l'ALÉNA sur le travail a également eu un effet important.

Malgré l'application rigoureuse de la législation, le gouvernement s'est retrouvé dans une situation où une application encore plus rigoureuse de celle-ci pourrait entraîner des pertes d'emploi. Ainsi, les efforts d'application ont-ils porté essentiellement sur les entreprises les plus grandes, et plus précisément sur celles qui tirent des revenus de l'exportation. Des dirigeants du gouvernement ont indiqué récemment que les compressions budgétaires n'ont permis l'inspection que de cinq pour cent des 670 000 sociétés mexicaines enregistrées en 1995.

Le concept des contrôles techniques en matière de prévention des risques pour la santé et la sécurité est encore relativement nouveau au Mexique, où on s'intéresse davantage à l'équipement de protection personnelle des travailleurs. La réglementation fixe en détail un certain nombre d'obligations pour toute une gamme d'équipements et de vêtements de protection. Par le passé, un grand nombre de sociétés ont essayé d'éviter les dépenses en équipement de sécurité et la réticence des travailleurs à utiliser cet équipement leur a beaucoup facilité la tâche. Les cotisations pour l'indemnisation des victimes d'accidents du travail prélevées par l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, sont fonction des taux moyens d'accidents dans l'industrie. Cela a poussé certaines associations industrielles à mettre en place des programmes de promotion de la sécurité et de formation en cette matière. Un grand nombre de sociétés suivent la même voie afin de faire la preuve qu'elles respectent les normes de leur industrie car elles risquent autrement d'avoir à verser des cotisations additionnelles.

En règle générale, les propositions concernant le nouvel équipement et les nouvelles procédures de travail, de santé et de sécurité dans les conventions collectives émanent des employeurs. Elles confèrent à l'employeur le droit de renvoyer les employés qui n'utilisent pas l'équipement exigé. Les syndicats s'intéressent davantage à l'obtention de primes pour les travaux dangereux qu'à la réduction des risques.

On constate qu'au-delà de la demande pour l'équipement et les vêtements de protection personnelle, il y a une demande de plus en plus forte pour les panneaux de sécurité et les dispositifs d'avertissement, ainsi que pour les trousseaux de premiers soins. Avec la restructuration de l'économie mexicaine, on peut s'attendre à ce qu'un nombre croissant de sociétés s'occupent des risques pour la sécurité à la source. On reconnaît la santé en milieu de travail du point de vue de l'hygiène industrielle de base et il y a une demande d'équipement de contrôle et d'autres systèmes pour l'évaluation du milieu de travail. Toutefois, les problèmes de santé découlant de l'exposition aux risques en milieu de travail ne sont pas nécessairement reconnus comme étant d'origine professionnelle. C'est ainsi que, en 1994, il n'y a eu que 6 000 absences autorisées du travail pour maladie professionnelle sur une main-d'œuvre assurée de près de 10 millions de personnes.

D'après les évaluations du United States Department of Commerce, les fournisseurs mexicains, y compris les filiales de multinationales, occupent environ 80 pour 100 du marché de l'équipement de sécurité et d'hygiène industrielle. Le marché des services connexes de conseils et de formation est mal défini mais les observateurs estiment que les sociétés étrangères y sont prédominantes, au moins pour les solutions les plus sophistiquées.

La législation mexicaine impose aux sociétés d'appartenir à au moins une association industrielle spécialisée. Une association importante dans ce domaine est l'*Asociación Nacional de Fabricantes y Distribuidores de Equipo de Seguridad Industrial (Anfadesi)*, Association nationale des fabricants et des distributeurs d'équipement de sécurité industrielle. Cette association organise régulièrement des séminaires sur la sécurité conçus pour présenter les technologies de santé et de sécurité. L'*Asociación Mexicana de Higiene y Seguridad Industrial (Amhsac)*, Association mexicaine de l'hygiène et de la sécurité industrielles, avec ses 3 000 sociétés membres, parraine également des programmes de formation ainsi que toute une gamme d'autres activités.

LA PROTECTION CONTRE LE CRIME

La criminalité, en particulier la criminalité violente, a connu un bond à la suite de la crise économique provoquée par la dévaluation du peso de décembre 1994.

Les grandes villes mexicaines ont toujours été relativement dangereuses et la crise économique qui a découlé de la dévaluation du peso en décembre 1994 a aggravé la situation. Avec à peine plus de 2 000 meurtres par an pour une population de 10 millions de personnes, le District fédéral, qui comprend la ville de Mexico, est encore moins dangereux que beaucoup de grandes villes américaines. La criminalité est cependant beaucoup plus grave qu'au Canada. Les criminels sont souvent fortement armés et, en l'absence d'une protection policière satisfaisante, ils sont devenus très audacieux. La principale menace est celle des vols à main armée. Tous les jours, environ 60 voitures occupées sont volées à leurs propriétaires, le plus souvent sous la menace d'une arme à feu. Il y a eu au total 30 000 automobiles volées en 1995 et le nombre d'entrées par effraction avec violence dans les domiciles a augmenté de 36 pour 100. La criminalité contre les entreprises a augmenté dans des proportions comparables et le crime organisé est devenu une menace de plus en plus lourde.

Tout cela a contribué à une croissance rapide du marché des produits de sécurité. D'après le United States Department of Commerce, le marché de l'équipement de sécurité personnelle devrait connaître une croissance de 15 pour 100 pour atteindre 54 millions de dollars US en 1996. Environ 80 pour 100 de cet équipement est importé.

Ce sous-secteur est dominé par un nombre relativement petit de sociétés offrant des produits et des services spécialisés. *Securat '96*, une foire commerciale organisée à Mexico en juillet 1996, a présenté une grande diversité de produits conçus pour protéger les entreprises, les résidences, les véhicules et les personnes contre le vol. Les produits qui ont retenu le plus l'attention étaient les vaporisateurs utilisés en autodéfense et les appareils à décharge électrique ainsi que tous les types de système de protection contre le vol des automobiles. Des appareils destinés à repousser les attaques violentes contre les automobiles ont également énormément retenu l'attention. On peut citer le verre trempé, qui permet d'empêcher de briser les glaces et qui résiste aux balles, et un appareil qui remplit le véhicule de fumée. D'après des rapports parus dans la presse, le Mexique est le plus important marché de véhicules blindés du monde avec des clients payant jusqu'à 65 000 \$ US pour faire convertir un véhicule.

Il y a une demande pour les produits et les services destinés aux entreprises, en particulier pour les systèmes de télévision en circuit fermé et les systèmes de détection ainsi que les alarmes automatiques. La demande d'équipement de protection contre les vols à main armée et le vol à l'étalage est forte dans le secteur du détail. On constate également l'apparition d'un nouveau marché pour les conseillers en sécurité qui n'ont pas de lien avec des gammes de produits particuliers.

Le gouvernement reconnaît la gravité de la criminalité. Le président Zedillo a récemment admis que «le Mexique vit une période d'insécurité publique». Un plan quinquennal de sécurité publique a été dévoilé en juillet 1996. Douze mille nouveaux agents de police seront embauchés et il y a déjà eu un certain nombre de campagnes de lutte contre le crime parrainées par les organismes publics. Un système téléphonique d'urgence appelé *Sistema 08* (comparable au 911 au Canada), a déjà été mis en place à Mexico. On estime qu'en 1996 la demande d'équipement de sécurité du gouvernement sera le double de ce qu'elle était en 1995.

ACTIVITÉS CRIMINELLES DÉCLARÉES DANS LE DISTRICT FÉDÉRAL

	1994	1995
Meurtre	2 107	2 190
Viol	1 299	1 289
Autres agressions sexuelles	1 082	1 033
Vol avec violence chez des particuliers	679	923
Vol avec violence dans des entreprises	6 737	8 784
Cambriolages de résidences	4 826	6 822
Cambriolages d'entreprises	8 325	11 078
Vol du personnel de livraison	10 412	17 752
Vol du personnel temporaire	16 828	23 530
Vol d'automobile avec violence	12 591	21 382
Vol d'automobile sans violence	16 751	35 116
Vol de pièces automobiles	2 029	2 929
Tous les autres vols	5 015	6 547
Assaut	26 024	28 865
Trafic de produits volés	21 656	24 139
Pillage	2 299	2 290
Fraude	11 441	10 594
Possession d'armes à feu	818	960
Kidnapping et séquestration	447	439
Autres	10 130	11 937
Total	161 496	218 599

Source : Procuraduría General de Justicia del Distrito Federal (PGJ), Procureur général de la justice du district fédéral.

LA PROTECTION CONTRE LES INCENDIES

Malgré l'utilisation très répandue des constructions en maçonnerie, le Mexique a un grave problème d'incendies, en partie à cause de l'état délabré de son réseau de distribution de gaz.

Le feu est une inquiétude grave pour la plupart des Mexicains. En vérité, c'est une des raisons pour lesquelles on n'utilise pas le bois pour les éléments structurels des bâtiments. On ne dispose pas de statistiques détaillées sur les incendies mais le United States Department of Commerce a évalué le nombre d'incendies à 6 500 par an, dont 20 pour 100 seraient mortels.

INTERVENTIONS DU SERVICE DE LUTTE CONTRE LES INCENDIES DU DISTRICT FÉDÉRAL, 1995

Catégorie	Nombre d'incidents
Endiguement de fuites de gaz	9 685
Maîtrise et extinction des incendies	6 022
Prévention des incendies	2 351
Coupe d'arbres	1 738
Collisions de véhicules	972
Courts-circuits	852
Inondations	385
Enlèvement de déversements liquides	112
Travail de récupération	76
Glissements et effondrements de terrain	73
Explosions	45
Alimentation en eau	35
Récupération et exhumation de cadavres	32
Fausses alarmes	6 779
Total	29 157

Source : *Secretaría de Seguridad Pública del Distrito Federal (SSP)*, Secrétariat à la sécurité publique du district fédéral.

Les achats du gouvernement en équipement de lutte contre l'incendie et en systèmes de prévention pour les bâtiments publics représentent environ les deux tiers du marché de la lutte contre l'incendie. Les entreprises industrielles et commerciales sont également des clients importants parce que leurs sociétés d'assurance les obligent à prendre des mesures préventives. La demande est très forte pour les gicleurs, les détecteurs et les systèmes d'alarme. Le marché domiciliaire de la lutte contre l'incendie est limité essentiellement aux détecteurs de fumée et aux petits extincteurs.

Les services des incendies relèvent des gouvernements des États. Les données du District fédéral sont représentatives des grandes villes. Les services d'incendie interviennent plus souvent pour des fuites de gaz que pour des incendies. Le *Secretaría de Seguridad Pública del Distrito Federal (SSP)*, Secrétariat à la sécurité publique du District fédéral, a répondu à une demande de données additionnelles sur le nombre et la gravité des incendies par une lettre précisant que ces renseignements sont «confidentiels.»

Les Mexicains ne sont pas aussi conscients des risques d'incendie que les autres Nord-Américains et ils sont souvent négligents quand il s'agit de prendre des précautions, même élémentaires. Un certain nombre de désastres qui ont fait les manchettes ont attiré l'attention du public sur la prévention contre les incendies et motivé des campagnes de sensibilisation. C'est ainsi que, en 1992, il y a eu une explosion majeure dans le système d'égout de Guadalajara. Elle a été attribuée aux fuites des stations de pompage du gaz et du gazoduc. *Petróleos Mexicanos (Pemex)*, la société pétrolière d'État, propriétaire des stations de pompage, a réagi immédiatement. Elle a promptement mis en œuvre un programme de remise en état de ses stations et a annoncé un programme de privatisation. Des programmes de sensibilisation du public sur les dangers des fuites de gaz ont alors été lancés. Une ligne directe pour signaler ces fuites a été mise en place conjointement avec le service des incendies de Guadalajara.

LA CLIENTÈLE

Les organismes gouvernementaux mexicains, y compris les services de police et de lutte contre l'incendie, sont actuellement les clients les plus importants pour les produits de sécurité et de protection. Toutefois, le segment de marché des particuliers est celui qui connaît la plus forte croissance.

Les clients du marché de l'équipement de sécurité et de protection peuvent être répartis en quatre catégories : industrielle, institutionnelle, commerciale et individuelle. D'après les spécialistes du secteur interrogés pour la rédaction de cette publication, les secteurs industriels et institutionnels représentent environ 80 pour 100 du marché.

LES ENTREPRISES COMMERCIALES

Le secteur commercial fait face à la fois à des risques de sécurité et de protection. Environ 20 pour 100 de toutes les blessures professionnelles surviennent dans des établissements commerciaux, y compris les restaurants et les hôtels. D'après les évaluations de l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, l'Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, les pertes imputables au crime ont triplé entre 1995 et 1996. Aussi, le secteur commercial est un client important pour une vaste gamme d'équipements de sécurité.

Les clients les plus importants de ce sous-secteur sont :

- les banques et les institutions financières;
- les grandes chaînes de supermarchés; et
- les magasins à rayons et les centres commerciaux.

Les entreprises mexicaines de sécurité sont également des clients importants pour toute une gamme de produits.

LES SUPERMARCHÉS

Les supermarchés mexicains ont un taux d'accidents exceptionnellement élevé. Les employeurs l'expliquent par la mauvaise formation des travailleurs et par leur taux de rotation élevé. Les observateurs ajoutent que le secteur a fait peu jusqu'à maintenant pour améliorer la sécurité des travailleurs. Une exception importante est le *Grupo Cifra*, qui assure la formation d'un certain nombre de ses employés pour qu'ils puissent prodiguer les premiers soins et réagir en cas d'urgence.

Une autre préoccupation importante des supermarchés est le vol à l'étalage. La méthode de protection utilisée est le plus souvent le recours à des gardiens de sécurité, mais les systèmes de télévision en circuit fermé deviennent de plus en plus populaires.

LES MAGASINS À RAYONS ET LES CENTRES COMMERCIAUX

La principale menace qui touche les magasins à rayons et les magasins de détail des centres commerciaux est le vol à l'étalage. Outre la demande de systèmes de télévision en circuit fermé, on note un intérêt marqué pour toute une gamme de détecteurs de marchandises volées. Il y a également un besoin pour les systèmes assurant une protection contre les vols à main armée.

Les services de sécurité dont ont besoin les détaillants pour aider à prévenir les vols à main armée sont la surveillance par des gardiens et des chiens. Les établissements les plus importants assurent la formation de leurs propres employés de sécurité ou de surveillance. Cela fait apparaître un marché pour les services importés de conseils et de formation. Certaines des plus importantes chaînes de magasins de détail, comme *El Puerto de Liverpool*, *Comercial Mexicana* et *Cifra* sont très attentives à la qualité de ces services et paieront des prix plus élevés pour des technologies sophistiquées.

Un autre problème grave au Mexique est la piraterie dont les camions appartenant aux chaînes de magasins de détail font souvent l'objet. Les chaînes les plus importantes ont récemment commencé à équiper leurs flottes de véhicules avec des systèmes de suivi par satellite.

Les codes du bâtiment, les coûts d'assurance élevés et la visibilité élevée des sociétés, ainsi que celles de leurs produits ou de leurs employés, en font de bons clients pour les produits de sécurité. La demande est également forte pour les systèmes de prévention et de détection des incendies, ainsi que pour les alarmes et les panneaux indiquant les sorties d'urgence.

LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Les institutions financières ont été les principales victimes de la vague récente de criminalité. Sur une période de trois mois en 1995, il y a eu deux vols de banque par jour. Les banques ont leurs propres forces de police qui travaillent conjointement avec la police locale. Lors d'une réunion récente, elles ont reconnu le grave manque d'efficacité de leurs propres forces de sécurité et annoncé une réforme complète. Elles ont alors commandé de nouveaux véhicules, de nouvelles armes et de nouveaux équipements de protection contre les balles. La protection de leurs employés et de leurs clients constitue également une priorité, ce qui alimente la demande de verre à l'épreuve des balles.

Les voleurs de banque deviennent de plus en plus sophistiqués et prennent de plus en plus de risques. Les banques ont réagi en utilisant des solutions technologiques parmi lesquelles on peut citer la télévision en circuit fermé, les systèmes de suivi de l'argent et des voleurs ainsi que les alarmes et les liaisons directes avec les postes de police. La demande de camions blindés est également à la hausse.

Les spécialistes du domaine signalent que le secteur financier a été l'un des premiers au Mexique à adopter une culture de prévention et de sécurité, tant parmi le personnel de direction que d'administration. Les acheteurs de ce secteur sont reconnus par les distributeurs et les agents comme étant exigeants aux chapitres de la qualité, des garanties et du service à la clientèle. On estime également qu'ils sont d'excellents payeurs et les plus sensibles au marketing et à la publicité. Les institutions financières ont tendance à préférer les marques étrangères et aiment traiter avec des sociétés prestigieuses. La plupart de leurs produits de sécurité dans ce domaine viennent des États-Unis, d'Israël, d'Allemagne, du Japon et de France.

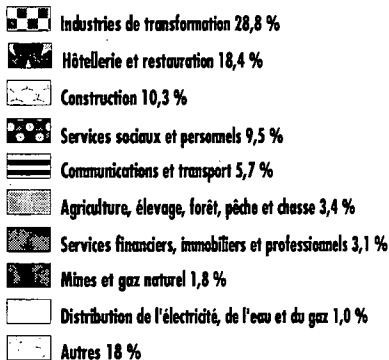
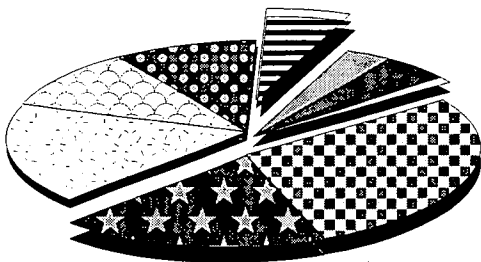
LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

Tous les types de sociétés industrielles constituent des clients éventuels pour les produits de sécurité et de protection. Les industries les plus importantes sont celles de la construction, des mines, du pétrole et du gaz, de la chimie et de la transformation. Si les vols représentent toujours un problème, le principal défi est celui de la santé et de la sécurité des travailleurs.

Au Mexique, il est moins probable que les sociétés industrielles aient adopté une culture de prévention que leurs homologues du domaine commercial. Le marché est encore essentiellement constitué par de l'équipement de protection personnelle. Il cherche avant tout à répondre à la réglementation gouvernementale qui impose des appareils et des équipements de sécurité bien précis dans chacune des industries.

D'après les données fournies par la *Dirección General de Seguridad e Higiene en el Trabajo, Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)*, Division de la sécurité et de l'hygiène du Secrétariat au travail et au bien-être social, le coût des accidents industriels dépassait en 1995 les 25 milliards de pesos mexicains et 89 millions d'heures de travail perdues. Malgré ces pertes, dans son ensemble, le secteur industriel a été lent à investir dans la sécurité des travailleurs.

ACCIDENTS ET BLESSURES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ, 1995
POURCENTAGE



Source : Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Institut mexicain de la sécurité sociale; Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), Institut de la sécurité et des services sociaux pour les employés du secteur public; Petróleos Mexicanos (Pemex), société pétrolière d'État et le Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), Secrétariat au travail et au bien-être social.

La demande de solutions techniques pour protéger les travailleurs contre les risques pour la santé et la sécurité est concentrée essentiellement dans les multinationales les plus importantes. Nombre d'entre elles appliquent des normes à l'échelle de toute la société en fonction des usages en vigueur dans leur maison mère. Ces exigences vont le plus souvent au-delà de celles de la loi mexicaine. Les spécialistes du domaine estiment tout de même que ce sont ces entreprises qui sont le plus exposées à des poursuites si elles n'observent pas les normes concernant leur secteur et la sécurité. Certains accusent le gouvernement de fausser les statistiques sur la sécurité en mettant l'accent sur les activités des multinationales «propres» qui ne sont pas représentatives de l'ensemble de l'industrie.

Ces multinationales ne sont pas nécessairement de bons clients pour les technologies canadiennes de sécurité étant donné qu'elles ont déjà, le plus souvent, leurs sources d'approvisionnement dans leur pays d'origine. Les sociétés mexicaines sont en général assez facilement attirées par les nouvelles solutions rentables mais elles n'ont pas encore fait l'objet du même niveau de rigueur réglementaire. Ces sociétés mexicaines seront également probablement plus tentées que les multinationales par la corruption. Même quand elles fabriquent sous licence pour des sociétés étrangères, ces entreprises ne suivent pas nécessairement les normes étrangères de sécurité. La crise économique récente a eu pour effet de réduire le coût de la main-d'œuvre et d'augmenter sa disponibilité, ce qui incite encore moins à apporter des améliorations.

Même si ce marché a, jusqu'à maintenant, été lent à se développer, on prévoit qu'il prendra de l'expansion à moyen terme. Il est en particulier probable que la formation en prévention des accidents et les systèmes de contrôle du milieu de travail augmenteront au fur et à mesure que l'application de la réglementation sera plus rigoureuse, en partie du fait de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).

Des spécialistes du domaine signalent que malgré la vague récente de criminalité, les pertes industrielles dues au vol et au crime organisé sont restées stables, entre 7 et 12 milliards de pesos mexicains par année. La plupart de ces pertes relèvent de la fraude et du vol par des employés. Les autres types de vols surviennent lors de la distribution des produits et cela relève en général de la responsabilité du secteur commercial. C'est pourquoi les groupes intégrés verticalement sont les meilleurs clients, dans le secteur industriel, pour les mécanismes et l'équipement de sécurité.

LA CONSTRUCTION

Le secteur de la construction a le plus haut taux d'accidents dans l'industrie mexicaine avec une moyenne annuelle de 38 pour 100 travailleurs, soit environ 10 pour 100 de tous les accidents en milieu de travail. Ce chiffre serait encore beaucoup plus élevé si on tenait compte du secteur non structuré de l'économie. Les accidents les plus courants sont les chutes ou les blessures causées par des objets qui tombent.

Comme dans les autres pays, le fait que les projets de construction aient une durée déterminée rend difficile la mise en œuvre de contrôles techniques des risques. Jusqu'à maintenant, l'absence de culture de prévention a limité, dans ce domaine, l'utilisation des mesures autres que l'équipement de protection personnelle. On trouve des travailleurs sans qualifications dans toute l'industrie et le niveau de formation en sécurité assuré à ces travailleurs est bien en dessous des normes canadiennes.

La situation est différente dans quelques grandes sociétés de construction. Leur visibilité et le fait qu'elles travaillent à des projets bien connus les rend davantage conscientes de leur image. Leurs relations internationales leur donnent en outre accès à des solutions plus sophistiquées. *GUTSA Construcciones* et *Empresa ICA* sont les deux plus importantes entreprises de construction du pays. Toutes deux ont déclaré que le seul critère qu'elles retiennent quand il s'agit d'acheter des produits de sécurité est la qualité. Les spécialistes du domaine signalent que les plus grandes sociétés mexicaines font la promotion de leurs normes élevées en matière de sécurité quand elles essaient d'arracher à la concurrence étrangère des projets à grande visibilité.

LE SECTEUR MINIER

L'industrie minière est maintenant le principal client des produits de sécurité du Mexique. Son taux d'accidents est d'environ 17 pour 100 travailleurs, ce qui la place au troisième rang au chapitre du risque, après l'industrie de la construction et celle du sucre et du méthanol. Le secteur minier emploie relativement peu de personnes avec seulement 25 000 travailleurs mais il n'a pas été touché aussi durement par la dévaluation du peso. C'est pourquoi il n'a pas réduit ses achats d'équipement comme ce fut le cas dans d'autres secteurs. La participation de partenaires étrangers dans un grand nombre de grands projets miniers a aussi contribué à promouvoir le respect des normes internationales. La présence de sociétés minières canadiennes au Mexique peut permettre à des fournisseurs canadiens de mettre le pied dans la porte. Les systèmes nécessaires à la sécurité minière sont sophistiqués et spécialisés et les entreprises canadiennes ont mis au point un grand nombre de produits qui y sont bien adaptés.

L'INDUSTRIE CHIMIQUE

D'après les statistiques officielles, l'industrie chimique n'est pas particulièrement dangereuse mais on y retrouve des risques graves pour la santé qui retiennent que très peu l'attention. Le faible taux d'accidents déclarés peut s'expliquer par le fait que les effets sur la santé de l'exposition aux produits chimiques ne sont pas reconnus comme des maladies professionnelles.

Le gouvernement a commencé à prendre des mesures pour les faire reconnaître et cela alimentera un marché pour toute une gamme d'outils et d'équipements de contrôle et d'évaluation. Les multinationales et les grands *grupos* mexicains sont déjà des clients importants pour les produits d'hygiène industriels. Les principales entreprises internationales sont BASF, Bayer, Exxon et Ciba. *Grupo CYDSA* est l'une des plus importantes entreprises mexicaines.

LE SECTEUR DE L'ÉNERGIE

Deux sociétés d'État dominant le secteur de l'énergie. Ce sont *Petróleos Mexicanos (Pemex)*, la société pétrolière d'État, qui a le monopole sur la production pétrolière. La *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale d'électricité, a le monopole de la production de l'électricité vendue au public. Des parties de ces deux sociétés ont été récemment privatisées ou attribuées à des sociétés du secteur privé. Ce sont les sociétés d'État qui achètent le plus de produits de santé et de sécurité, en particulier des vêtements de sécurité et de l'équipement d'hygiène. Les concessions du secteur privé sont en général très sensibles aux coûts.

De façon traditionnelle, *Pemex* était une société difficile à approcher par les nouveaux fournisseurs à cause de la lourdeur de son système d'achats et de ses relations avec certaines entreprises. Ce système est désormais décentralisé et cela fera apparaître de nouvelles possibilités. Des évaluations officielles indiquent que les bureaux régionaux de *Pemex* seront en mesure de traiter directement avec les fournisseurs étrangers dans le courant de 1997.

LE SECTEUR DE LA TRANSFORMATION

Exception faite des secteurs de la construction et des mines, parmi toutes les autres industries entrant dans la catégorie 5 de l'*IMSS*, celles qui présentent le plus de risques sont celles du secteur de la transformation. C'est dans les domaines du travail du métal, du meuble et du caoutchouc que les taux d'accidents sont les plus élevés. La majorité des accidents sont imputables à la mauvaise utilisation de l'équipement ou de l'équipement de sécurité. D'après les statistiques de l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, les accidents les plus courants sont l'inhalation de fumée toxique et les lacérations.

Le secteur de la transformation est également facilement victime de la criminalité. Les crimes déclarés le plus couramment sont les vols de marchandises et de plans ou de projets industriels de produits. La plupart de ces vols sont le fait des employés. En vertu de la législation mexicaine sur le travail, il est assez difficile de renvoyer un employé pour vol. C'est pourquoi les entreprises utilisent davantage de systèmes de télévision en circuit fermé. D'après certains rapports, les entreprises appliquent de plus en plus des périodes d'essai prolongées pour faire face aux questions de sécurité. Ces périodes leur donnent davantage de temps pour évaluer l'employé. L'entreprise garde alors toute sa marge de manœuvre pour embaucher ou renvoyer l'employé pendant la période probatoire. Une fois que l'employé est devenu employé à temps plein, il est beaucoup plus difficile de le renvoyer si on soupçonne qu'il est à l'origine de fuites.

TAUX D'ACCIDENTS INDUSTRIELS POUR 100 TRAVAILLEURS, 1992

Industries	Par année
Construction, sauf secteur public*	37,88
Fabrication de sucre et d'alcool éthylique industriel*	21,52
Mines et carrières de minéraux non métalliques	16,68
Structures et réservoirs métalliques, réparation et fabrication	15,33
Transport ferroviaire	14,98
Production de fer, d'acier et de métaux non ferreux	13,66
Fabrication et assemblage d'équipement pour véhicules moteurs	13,30
Fabrication de meubles, à l'exception du métal et du plastique	11,53
Fabrication et assemblage de meubles et d'accessoires en métal	11,46
Fabrication de produits métalliques, non compris ailleurs	11,21
Fabrication d'outils, de quincaillerie et d'articles pour l'agriculture et l'élevage du bétail	11,07
Fabrication et transformation de produits du caoutchouc	10,63
Transformation, embouteillage et mise en boîte de boissons et d'eaux gazeuses	10,50
Fabrication et réparation de rideaux, de portes, de fenêtres et d'accessoires en métal	10,49
Fabrication de plastiques	9,70
Fabrication de textiles non tissés	9,22
Fabrication de produits de papier et de carton	8,51
Vente et transport de matériaux de construction	8,48
Installations sanitaires, d'électricité, de gaz et de climatisation	7,99
Production, transmission et distribution d'électricité	7,27

*Ne comprend pas les travailleurs temporaires.

Source : Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Institut mexicain de la sécurité sociale.

LES ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX

Les organismes gouvernementaux sont les plus importants utilisateurs de produits de sécurité et de protection. Ils sont responsables de la sécurité du public et sont également davantage tenus que la plupart des sociétés privées de se conformer aux normes et aux règlements officiels. Entrent dans cette catégorie les écoles, les banques et les hôpitaux ainsi que toute une gamme de services d'administration publique.

Les organismes publics doivent se conformer à la législation sur les marchés publics du Mexique et chacun a ses propres procédures d'achat qui respectent cette législation. Ces organismes sont également tenus de se conformer aux normes officielles qui concernent l'hygiène et l'équipement de protection personnelle, de prévention et de lutte contre l'incendie. Les institutions financières du gouvernement ont des besoins additionnels de sécurité. Les plus importants clients dans ce secteur sont les hôpitaux et les cliniques publiques, les universités, les institutions financières, les forces de police et les services d'incendie.

Le gouvernement a dévoilé un nouveau programme quinquennal de sécurité publique appelé *Programa Nacional de Seguridad Pública 1995-2000*, Programme national de sécurité publique 1995-2000. Ce programme est destiné à renforcer le secteur policier et judiciaire. Il s'intègre au plan de développement économique plus vaste du gouvernement, le *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, Plan national de développement 1995-2000, qui prévoit une augmentation du financement des systèmes de sécurité publique et d'intervention en cas d'urgence. Ce programme devrait accroître sensiblement la demande de biens et de services par les corps de police. Les hôpitaux et les universités, qui font partie des programmes gouvernementaux d'intervention en cas d'urgence, sont également de gros clients.

LES CORPS POLICIERS

La police et l'armée ont leurs propres politiques d'achat, qui prévoient le plus souvent des appels d'offres publics. En 1996, la police fédérale devrait dépenser huit pour cent de son budget en armes, 19 pour 100 en équipement de communication, 36 pour 100 en véhicules et 15 pour 100 en tenues antiémeute. Son budget pour 1995 était de 282 milliards de pesos mexicains. Les représentants de l'armée et de la marine à qui on a demandé des renseignements comparables ont refusé de répondre.

LES HÔPITAUX ET LES CLINIQUES

Les hôpitaux et les cliniques du secteur public mexicain sont gérés par l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, et par l'*Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado (ISSSTE)*, l'Institut de la sécurité et des services sociaux pour les travailleurs du secteur public. L'*IMSS* a plus de 20 000 unités de soins médicaux dont 5 200 sont des cliniques ou des hôpitaux importants. Il dessert au-delà de 60 millions de personnes parmi lesquelles les membres des familles des utilisateurs enregistrés. L'*ISSSTE* compte environ 12,4 millions d'usagers.

Les tensions qui s'exercent sur le système médical sont énormes et le gouvernement est désireux d'obtenir des produits moins coûteux pour atteindre les normes minimales de qualité fixées dans le *Cuadro Básico* de la Croix-Rouge mexicaine. Il s'agit d'une liste de produits agréés. Si un produit est agréé dans ce *Cuadro*, sa vente est pratiquement garantie. Il est toutefois difficile de le faire inscrire sur cette liste et les spécialistes du domaine signalent que la corruption est très répandue dans ce secteur.

LES UNIVERSITÉS ET LES ÉCOLES

Les universités et les écoles publiques mexicaines sont d'importants acheteurs de produits de sécurité et de protection. L'*Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique, en est le meilleur exemple. Elle fournit des services d'enseignement à plus de 250 000 étudiants dans tout le pays et participe directement à environ la moitié de tous les travaux de recherche scientifique mexicains. Avec le *Secretaría de Educación Pública (SEP)*, Secrétariat à l'enseignement public, elle est responsable de la définition des exigences de sécurité pour toutes les écoles du pays.

Chaque école doit avoir une trousse de premiers soins. Il s'agit rarement de trousses préemballées parce qu'elles doivent contenir une liste précise de produits. La plupart des écoles doivent les monter elles-mêmes.

L'*UNAM* a également sa force de sécurité indépendante. Les forces de police locales ne sont pas autorisées à travailler sur le territoire de l'université. Toutefois, les forces de sécurité de l'université sont encore plus mal équipées que la police mexicaine. Les écoles de l'*UNAM* sont soumises aux pressions des municipalités dans lesquelles elles se trouvent pour accroître le financement destiné à l'achat de nouvelles voitures, d'équipement électronique et autres.

LES SERVICES D'INCENDIE

Les services d'incendie relèvent des 31 États du Mexique et du District fédéral. Le service le plus important est de loin celui du District fédéral, qui comprend la ville de Mexico et ses environs. Le *Secretaría de Seguridad Pública del Distrito Federal (SSP)*, Secrétariat à la sécurité publique du District fédéral, emploie plus de 10 000 pompiers ainsi qu'une vaste force auxiliaire. Les services d'incendie ont un besoin constant de toute une gamme d'équipements, allant des camions à incendie et autres véhicules aux équipements de protection des pompiers ou servant à retarder la progression de l'incendie pour les pompiers. La quasi totalité de cet équipement est importée tandis que les tuyaux, les haches et les extincteurs sont presque exclusivement fabriqués par les entreprises locales. Le plus souvent, les services d'incendie importent directement et ne paient pas de droits de douane sur leurs achats. La plupart d'entre eux ont établi des relations avec des fournisseurs américains.

LA CONSOMMATION CHEZ LES PARTICULIERS

Le poids de la crise de la sécurité au Mexique repose sur les particuliers. Les travailleurs ont peu d'influence sur les politiques en matière de santé et de sécurité chez leur l'employeur et ne sont pas des clients importants sur ce marché. Ils sont par contre fortement enclins à se protéger eux-mêmes contre les incendies et les crimes et sont donc sensibles aux efforts de commercialisation. En réalité, l'augmentation récente de la criminalité et la publicité sur l'équipement de prévention du crime ont fait grimper fortement les ventes sur ce marché. Chacun a besoin de se protéger ainsi que son domicile et ses véhicules.

Les produits les plus populaires à domicile sont les alarmes permettant de détecter les intrusions, mais l'augmentation énorme des attaques avec violence dans les résidences suscite également une demande pour les barreaux, les grillages et les autres produits de sécurité qui permettent d'en restreindre l'accès.

Dans le cas des automobiles, les alarmes antivol, les appareils permettant de bloquer la direction et les systèmes qui paralysent le véhicule pendant une tentative de vol sont très populaires. Il y a également une forte demande d'appareils antivol pour les accessoires des automobiles. Il n'est pas rare que des appareils coûteux comme les lecteurs de CD pour automobile soient volés aussitôt qu'ils sont remplacés. Le verre trempé semble la principale protection contre les attaques violentes dirigées vers les automobiles. Les Mexicains aisés vont plus loin. D'après des spécialistes du domaine, plus de 800 voitures ont été blindées en 1995 seulement.

La protection personnelle est une question plus complexe parce que toutes les méthodes utilisées ne sont pas autorisées par la loi. En théorie, les armes à feu sont contrôlées rigoureusement par le gouvernement. Malgré cela, un journal réputé estimait récemment qu'un Mexicain sur cinq a une arme non enregistrée. On peut en donner comme autre exemple le gaz Mace®. La pulvérisation de poivre est légale parce qu'il s'agit d'un produit naturel qui n'est pas soumis au contrôle de la police ou de l'armée. En théorie, les ventes de Mace® ou de produits comparables sont contrôlées par la police mais il est facile de se les procurer parce que de nombreuses personnes les préfèrent au poivre. Les appareils donnant des décharges électriques, comme le Air Taser®, ne sont pas précisément interdits et la société qui les vend affirme dans sa documentation promotionnelle qu'on peut les utiliser sans permis.

Le plan national de sécurité récemment rendu public prévoit des modifications à la législation afin de permettre aux citoyens de se protéger plus facilement eux-mêmes. Les fournisseurs de produits de sécurité personnelle pensent que cela veut dire que la nouvelle législation permettra la vente de produits à usage restreint auparavant. Il est peu probable que cette nouvelle loi touche aux restrictions sur les armes à feu.

Dans le cas de la plupart des produits de sécurité personnelle, le consommateur cherche avant tout la fiabilité, et c'est une considération plus importante que le prix. La demande pour ces produits devrait diminuer à moyen terme au fur et à mesure que les Mexicains s'habitueront à la criminalité courante et que les mesures que le gouvernement prend pour réduire la criminalité auront les effets voulus.

LA CONCURRENCE

Les sociétés mexicaines dominent le marché des produits et des services à faible technologie mais les produits plus sophistiqués sont presque tous importés.

Les fournisseurs canadiens de produits de sécurité et de protection font face à la concurrence de sociétés mexicaines et étrangères. En règle générale, les fabricants mexicains sont bien implantés dans les secteurs à faible technologie du marché. Ils sont très concurrentiels pour des produits comme les extincteurs, les serrures et les vêtements protecteurs de base comme les chaussures, les gants et les casques. Plus le produit est sophistiqué et plus il est probable qu'il sera importé. On peut toutefois mentionner une exception notable qui est celle des vestes antiballes qui sont produites et distribuées par *Mantenimiento y Comercialización Industrial (Macoisa)*.

Les distributeurs mexicains sont très présents dans ce secteur, en particulier quand il s'agit de produits importés. Certains d'entre eux offrent des services de conseils. Cela leur permet de bien comprendre les besoins des clients pour de nouveaux produits. Ils exercent en particulier une influence sur les décisions d'achat quand il s'agit de détecteurs de fumée et de systèmes d'arrosage automatique, ou de dispositifs d'alarme et de sécurité pour la maison.

Les sociétés professionnelles de conseils en sécurité et en protection sont relativement nouvelles venues sur le marché et sont le plus souvent étrangères. Les grands acheteurs commerciaux et industriels se sont montrés intéressés à passer des contrats avec des spécialistes du conseil ayant une expérience internationale. Les conseillers étrangers les plus connus sont International Security & Defense Systems Ltd., d'Israël. Cette société a vendu des services de protection aux raffineries et à d'autres installations de *Petróleos Mexicanos (Pemex)*; elle offre également des programmes de formation pour la protection des cadres supérieurs.

Il y a également des organismes gouvernementaux qui fournissent des services de conseils. Le *Sistema Nacional de Protección Civil*, Système national de protection civile, offre des services de conseils aux particuliers qui construisent leur maison ainsi qu'aux entreprises de construction sur la protection contre les incendies et les tremblements de terre. Les entrepreneurs généraux sont tenus de respecter les codes du bâtiment des villes et de respecter les lignes directrices fédérales sur la distribution du gaz liquide. Les services d'incendie ne viennent en aide qu'aux bâtiments fédéraux ou aux édifices privés équipés de réseaux d'alarmes d'incendie qui sont directement reliés à leur service.

Le *Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)*, Secrétariat au travail et au bien-être social, fournit des services de conseil en santé et en sécurité. Il fixe les normes minimales de sécurité et met en place des comités de surveillance par l'intermédiaire de la *Dirección General de Seguridad e Higiene en el Trabajo*, Division de la sécurité et de l'hygiène du *STPS*. Chaque entreprise est tenue de respecter les normes minimales et de déclarer sa conformité auprès de la *Dirección General de Seguridad e Higiene en el Trabajo*, mais il n'y a pas d'entreprise de conseils importante qui pourrait les aider à le faire.

Les grands détaillants ont tendance à préférer les produits américains, en particulier parce qu'ils portent des marques prestigieuses. Les produits provenant d'Israël, d'Allemagne, du Japon et de France sont également considérés comme sophistiqués et de haute qualité. Le Canada ne s'est pas encore implanté de façon sensible dans ce marché.

GRANDS FOURNISSEURS D'ÉQUIPEMENT DE SÉCURITÉ ET DE PROTECTION

Produit	Fournisseurs
Autopompes	Dina de México
Équipement de lutte contre l'incendie	Importations directes de 58 sociétés américaines
Extincteurs	Kondor México, SICISA, Fielding, Grinnell
Vêtements et dispositifs protecteurs pour les pompiers	Importations directes : Morning Pride/ Little Force, Ranger/Serbus, Fire Pel, Bristol
Systèmes de détection et d'alarme d'incendie	Ultra Alarma, Central de Alarmas, Grupo Alarmas
Prises d'eau d'incendie	Grupo Nanda Devi
Systèmes de prévention des incendies	Ansul de México
Détecteurs de fumée	Centrol, FMI
Alarmes et appareils antivol pour voitures	Directed Electronics, Inc. (Viper, Sony), Safe Windows de México
Alarmes d'intrusion	Honeywell, Alarmtech de México, Alarmas Guardian, Helmix, Mousse
Serrures à haute sécurité	Diebold México, Philips, Lucky-Lock
Clôtures électriques	Grupo de Lor
Pulvérisateurs de poivre ou de produits chimiques et appareils à décharge électrique	Operadora Trebol, Dispositivos Químicos Atómicos de Seguridad
Verre antiballes	Industrias Nader
Systèmes de sécurité industrielle	Panasonic, Sony, Pelco, Burle, Aiphone, Oris, Alarmas de México
Services de sécurité	SIS Corp., SYSE
Bâtons, matraques et vestes antiballes	Mantenimiento y Comercialización Industrial (Macoisa)
Émetteurs-récepteurs portatifs	Motorola, Kenwood, Sony
Équipement de protection personnelle à l'usage professionnelle	MSA de México, INFRA, Industrias Arda, RESI International, Mind Safety Appliances de México, American Optical

Source : Entrevues.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

La dévaluation du peso en décembre 1994 a doublé le coût des produits et des services importés. Elle a également été à l'origine d'une vague de crimes violents qui explique une forte demande pour un grand nombre de produits de sécurité et de protection.

LA CRISE DU PESO

Aucun secteur de l'économie mexicaine n'a échappé aux conséquences de la dévaluation brutale du peso survenue à la fin de décembre 1994. En quelques jours, le peso a perdu environ la moitié de sa valeur par rapport au dollar américain. Cela a doublé le prix des importations et fait baisser brutalement d'environ dix pour cent le produit intérieur brut (PIB). Cette dévaluation est survenue trois semaines après que le gouvernement du président Ernesto Zedillo ait pris le pouvoir. Cette crise économique a accru l'incertitude qui accompagne normalement l'arrivée d'un nouveau gouvernement au pouvoir. Les difficultés économiques ont fait augmenter le taux de la criminalité dans les rues. En même temps, l'instabilité politique a permis au crime organisé de prendre de l'expansion.

L'augmentation de la criminalité, combinée à l'incapacité du gouvernement à y faire quoi que ce soit, a réduit encore davantage la confiance des Mexicains et des milieux d'affaires envers la loi et l'ordre. Cela a provoqué une forte augmentation de la demande de produits et de services de sécurité et de protection destinés aux commerces, aux résidences, aux automobiles et aux particuliers.

Les fabricants mexicains ne sont pas en mesure de satisfaire la demande et les importations comblent donc la différence, malgré leur prix élevé en pesos. La situation économique a par contre fait apparaître des produits de consommation moins coûteux qui ne répondent pas aux besoins de base. Les journaux ont publié récemment des articles révélant que certains systèmes de blocage de la direction des voitures peuvent être mis hors service en quelques secondes.

Malgré les difficultés financières, le secteur commercial continue à acheter de l'équipement à la fine pointe de la technologie. Les magasins à rayons équipent leurs camions de livraison de systèmes de suivi par satellite. Les sociétés les plus importantes fournissent de l'équipement de protection personnelle sophistiqué à leurs cadres et leur versent des allocations pour équiper leurs résidences de dispositifs de sécurité. Malheureusement, certains des secteurs les plus touchés ne peuvent pas se permettre d'investir en sécurité. On peut en donner comme exemple les taxis. Le coût de l'installation d'un écran en plastique résistant aux impacts n'est pas à la portée de la plupart des chauffeurs propriétaires et de ce que la plupart des propriétaires de flottes de taxis sont prêts à dépenser. De plus, ces écrans ne protègent pas contre les balles et les vols se font presque toujours avec une arme à feu.

Tant le gouvernement fédéral que l'administration du District fédéral ont reconnu la nécessité d'accroître la sécurité. En juillet 1996, le gouvernement a rendu public son *Programa Nacional de Seguridad Pública 1995-2000*, Programme national de sécurité publique. Ce programme permet d'augmenter sensiblement les dépenses des forces de police et de moderniser le secteur juridique. Le District fédéral a récemment mis en service un système d'urgence téléphonique comparable au service canadien 911 et a parrainé un certain nombre de campagnes d'éducation du public contre le crime.

LA COMMISSION DE COOPÉRATION DANS LE DOMAINE DU TRAVAIL

Dans le cadre des négociations de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), des ententes parallèles ont été signées sur le travail et sur l'environnement. L'entente sur le travail s'appelle l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail (ANACT). Il définit un certain nombre d'obligations pour les signataires et crée la Commission de coopération dans le domaine du travail. Cette commission comprend un conseil ministériel et un secrétariat situés à Dallas, au Texas, avec du personnel venant en nombre égal des trois pays signataires de l'ALÉNA.

Dans le cadre de l'ANACT, les pays signataires sont tenus de promouvoir la conformité à leur propre législation sur le travail et de l'appliquer de façon efficace. Elles doivent de plus assurer l'accessibilité et la transparence du processus juridique et fournir l'information requise au public.

Une grande partie de la mauvaise performance du Mexique en matière de santé et de sécurité s'explique par le manque de rigueur dans l'application de la loi plutôt que par des normes inadéquates. C'est pourquoi, on s'attend à ce que les activités de la Commission se traduisent par des pressions sur le gouvernement mexicain pour accroître ses efforts d'application de la loi.

Afin de rédiger cette publication, on a interrogé des spécialistes du domaine au Mexique. Ils estiment que, jusqu'à maintenant, l'ANACT n'a pas eu d'effets importants. Ils signalent qu'en 1994, avant la mise sur pied de la Commission, on avait brièvement porté attention aux questions de santé et de sécurité. Cette tendance s'est toutefois vite estompée avec les préoccupations économiques qui ont suivi la crise du peso. Malgré cela, il est probable que, à moyen terme, les activités de la Commission obligeront à porter une plus grande attention aux problèmes de santé et de sécurité, ce qui au bout du compte devrait entraîner une application plus rigoureuse de la législation. En vertu de l'ANACT, les questions de santé et de sécurité peuvent faire l'objet d'un arbitrage international. Toutefois, la façon dont la presse fera écho aux études de cas réalisées par la Commission aura un effet plus immédiat. Jusqu'à maintenant, les cas les plus frappants ont touché la liberté d'association et le droit de s'organiser. Le personnel de la Commission affirme que les prochains dossiers attireront l'attention sur les problèmes de santé et de sécurité.

La Commission s'est également efforcée de promouvoir les échanges techniques entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. C'est ainsi que, en juillet 1995, le Centre canadien d'hygiène et de sécurité au travail (CCHST) a organisé un séminaire à Mexico. Environ 25 participants y ont assisté, y compris des représentants de l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, et du *Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS)*, Secrétariat au travail et au bien-être social. On a également enregistré une bonne participation à un voyage d'études sur la santé et la sécurité dans le domaine de la construction, qui a eu lieu à Dallas en novembre 1995.

LES DÉBOUCHÉS POUR LES PRODUITS

Les tendances récentes ont fait apparaître un certain nombre de débouchés pour les produits et les services. Ceux-ci varient beaucoup d'un sous-secteur à l'autre et sont traités individuellement dans les sections qui suivent.

LA PROTECTION CONTRE L'INCENDIE

L'élément le plus déterminant de la prévention contre l'incendie est l'éducation et il pourrait y avoir des débouchés pour les sociétés ayant de l'expérience dans la mise sur pied de campagnes de sensibilisation du public. Les sociétés s'occupant de produits textiles, d'éclairage électrique, d'arbres de Noël et de jouets sont de plus en plus sensibles à la sécurité des consommateurs et cherchent à utiliser des matériaux ignifuges.

Il n'y avait, de façon traditionnelle, que les grandes sociétés à s'occuper de détection des incendies, en particulier celles qui étaient reliées directement aux services d'incendie. On voit apparaître un marché croissant pour les détecteurs de fumée à faible coût destinés aux résidences.

Les principaux produits d'origine mexicaine de lutte contre l'incendie sont les extincteurs. Les extincteurs à dioxyde de carbone sont les plus populaires, mais la demande est vive pour tous les types. La demande est de plus en plus forte pour les systèmes d'extinction automatique des incendies alors que les entreprises prennent de plus en plus conscience des avantages qu'il y a à réagir rapidement. Les services d'incendie ont continuellement besoin d'une vaste gamme d'équipements de lutte contre l'incendie.

LA PROTECTION CONTRE LES CAMBRIOLAGES ET LES VOLS À MAIN ARMÉE

Les cambriolages laissent de plus en plus place aux vols à main armée au Mexique au fur et à mesure que les criminels deviennent plus entreprenants et mieux armés. Les barreaux de fenêtres et les serrures de qualité assurent une protection contre les deux. Les chiens de garde sont également très populaires, même s'il n'y en a que très peu à être correctement dressés. Les familles les plus aisées utilisent de plus en plus des systèmes de télévision en circuit fermé, des interphones avec système vidéo et des clôtures électriques.

Le développement des régions urbaines a entraîné l'apparition d'un certain nombre de zones résidentielles closes. L'entrée est le plus souvent contrôlée par un service de garde privé qui est relié à la centrale de police. Il y a une demande d'équipement pour de tels systèmes.

LA PROTECTION CONTRE LE VOL DES VÉHICULES ET LEUR CONTENU

Les produits les plus populaires pour la protection des véhicules sont les alarmes de voiture, les systèmes de blocage de la direction et les serrures de porte à combinaison numérique. Ces appareils se révèlent toutefois peu utiles, surtout à cause de l'augmentation de la piraterie de véhicules. Il arrive couramment que les occupants aisés des véhicules soient kidnappés en échange d'une rançon. Les voleurs sont généralement fortement armés et appartiennent à des groupes criminels organisés. Cette évolution a suscité l'apparition d'une demande pour les appareils de suivi, les appareils émetteurs de fumée, les alarmes retardement, les vitres en verre trempé et les véhicules blindés.

LA PROTECTION CONTRE LES AGRESSIONS ENVERS LES PERSONNES

La loi mexicaine ne permet pas aux citoyens d'avoir une arme à feu sans permis et il y a une demande pour les armes d'autodéfense permises par la loi. La législation dans ce domaine est souvent vague en ce qui concerne les civils et ses dispositions seront assouplies avec le nouveau programme de sécurité publique du gouvernement. Le principal critère est de savoir si une arme peut causer des dommages permanents. C'est à partir de cette définition que le Mace® et les gaz lacrymogènes ne sont pas autorisés. La vaporisation de poivre, par contre, est considérée comme l'utilisation d'un produit naturel ne causant pas de dommages permanents et est donc permise. Les appareils donnant des décharges électriques peuvent ou non causer des effets secondaires et il n'y a pas de législation régissant leur utilisation au Mexique. De façon traditionnelle, la commercialisation de ces produits a visé les femmes de la classe moyenne.

LA PROTECTION CONTRE LE VOL À L'ÉTALAGE

Au fur et à mesure que le marché de consommation devient plus sophistiqué au Mexique, les commerçants au détail ont mis en œuvre des mesures plus élaborées contre le vol à l'étalage. En plus des services classiques de gardiens, des miroirs sans tain et des systèmes de télévision en circuit fermé, les magasins utilisent de plus en plus des détecteurs magnétiques, électromagnétiques et à fréquence radio sur leurs marchandises.

LA PROTECTION CONTRE LE VOL INDUSTRIEL

Ce sont souvent les employés qui volent dans une entreprise. Les directions y sont de plus en plus attentives et cela fait apparaître une demande éventuelle importante. Les produits les plus populaires sont les systèmes de télévision en circuit fermé, les détecteurs de métal et les portes à contrôle électronique, mais il y a des débouchés importants pour d'autres solutions avec un bon rapport qualité-prix.

On voit également apparaître un marché pour les logiciels destinés à protéger l'accès à des renseignements confidentiels. La société dominante dans ce domaine est *OmniGuard de Axent Technologies Inc.*, représentée au Mexique par *Insys*.

LES SERVICES DE CONSEILS EN SÉCURITÉ

Il y a peu de sociétés spécialisées en conseils de sécurité au Mexique. Les services sont fournis essentiellement par des distributeurs d'équipement de sécurité et des organismes publics. Cela laisse entendre qu'il y a des possibilités pour les spécialistes canadiens de la sécurité qui voudraient constituer des coentreprises avec des sociétés mexicaines déjà présentes sur ce marché. Ce sont les entreprises ayant une bonne connaissance des solutions de haute technologie qui verront les meilleurs débouchés.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Le gouvernement fédéral et ceux des États sont largement concernés par la sécurité et la protection du public. La santé et la sécurité au travail font également l'objet d'une vaste réglementation.

LA SANTÉ ET LA SÉCURITÉ DES TRAVAILLEURS

Les politiques en matière de santé et de sécurité au travail sont définies et mises en œuvre par le *Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)*, Secrétariat au travail et au bien-être social, par l'intermédiaire de sa *Dirección General de Seguridad e Higiene*, Division de la sécurité et de l'hygiène, conformément à la *Ley Federal del Trabajo*, Loi fédérale du travail.

La *Dirección General de Seguridad e Higiene (STPS)*, Division de la sécurité et de l'hygiène du *STPS* contrôle les *comisiones de seguridad e higiene*, commissions de santé et de sécurité dans chaque société. Ces *comisiones* sont des comités conjoints obligatoires qui, à l'exception de la participation des représentants gouvernementaux, sont comparables à ceux qui sont mis en place par la Loi ontarienne sur la santé et la sécurité au travail. Toute société comptant plus de 20 employés doit constituer une telle commission, et celles-ci sont régies par la *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*, norme officielle *NOM-019-STPS-1993*. Il incombe à chaque société de concevoir et de mettre en place de programmes annuels de formation pour tous les employés. La commission de chaque société exerce un contrôle sur les procédures dans ce domaine et fait rapport à la Division de la santé et de l'hygiène du *STPS*.

Des nombres égaux de représentants de l'employeur et des travailleurs siègent à ces commissions. En règle générale, les représentants des travailleurs sont des chefs syndicaux. La taille de la commission dépend du nombre d'employés dans l'entreprise. Les réunions doivent se tenir au moins tous les trimestres.

Il incombe également à la *Dirección General de Seguridad e Higiene (STPS)*, de rédiger les normes donnant les exigences particulières à chaque milieu de travail. Il y a six *NOM* régissant l'équipement de protection personnelle et plusieurs sur les autres aspects du milieu de travail comme la qualité de l'air, le bruit et les vibrations. La plupart d'entre elles ont été publiées en 1993 et en 1994 et on travaille constamment à l'élaboration de nouvelles normes.

Depuis novembre 1994, les sociétés mexicaines qui ont des travailleurs enregistrés auprès de l'*Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, sont tenues de classer les risques auxquels leurs employés sont exposés d'après une liste officielle de critères. Cette liste permet de déterminer le montant des cotisations d'assurance qu'une société devra verser à l'*IMSS*. Il y a cinq niveaux de risques allant de 1 à 5. Ceux-ci ont également des répercussions sur les niveaux de rémunération puisque, en règle générale, les travailleurs syndiqués cherchent à obtenir une rémunération plus élevée quand les risques sont plus importants.

L'*IMSS* gère le système d'indemnisation des victimes d'accidents du travail couvrant la plupart des employés du secteur privé. L'*Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)*, Institut de la sécurité et des services sociaux pour les employés du secteur public, gère son propre programme pour les employés de ce secteur. *Petróleos Mexicanos (Pemex)*, la société pétrolière d'État, a son propre régime de compensation et le *STPS* couvre également un petit nombre de mineurs.

Les *Cámaras* et d'autres associations industrielles préparent souvent leurs propres directives industrielles et les publient sous forme de *Normas Mexicanas*, exigences volontaires, qu'il a fallu dans de nombreux cas remplacer par des *NOM* et des règlements gouvernementaux.

LA SÉCURITÉ PUBLIQUE

Le *Secretaría de Gobernación (SG)*, Secrétariat à l'intérieur, au moyen du *Sistema Nacional de Protección Civil*, Système national de protection civile, définit les normes de sécurité pour les résidences, les bureaux et les bâtiments publics. Il conçoit également et met en œuvre les programmes d'intervention en cas d'urgence et les campagnes de santé publique. En 1995, il a publié le *Guía Técnica para la Implementación de Programas Internos de Protección Civil*. Il s'agit d'un guide technique pour la mise en place des programmes d'intervention en cas d'urgence à l'intention des grandes organisations.

LES ARMES

La *Ley Federal de Armas de Fuego y Explosivos*, Loi fédérale sur les armes à feu et les explosifs, régleme l'utilisation des armes en précisant lesquelles sont réservées aux militaires et à la police et celles que les civils peuvent avoir. Elle ne permet pas aux services de garde privés d'être armés, sauf avec l'autorisation du *Secretaría de la Defensa Nacional (Sedena)*, Secrétariat à la défense nationale. En vertu de la loi, l'utilisation du *Tolete (PR24)*, un bâton, est exclusivement réservée aux forces de police. En théorie, seuls les militaires ont le droit d'utiliser les gaz lacrymogènes. La plupart des sociétés privées de sécurité violent ces règlements. L'usage d'un gaz lacrymogène fabriqué au Royaume-Uni est très répandu et un grand nombre de sociétés ont également des armes à feu.

La loi ne touche pas précisément les produits de protection personnelle comme les vaporisateurs de poivre et les appareils à décharge électrique. Le manque de définitions précises a permis l'apparition d'un marché pour ces produits. Un marché non structuré s'est développé, non pas tant parce que la possession ou l'utilisation de ces produits est illégale mais parce qu'ils sont souvent vendus par des marchands de la rue qui ne paient pas de taxes. Il y a également un marché noir pour les armes à feu.

LES NORMES APPLICABLES AUX PRODUITS

Un grand nombre de produits de sécurité et de protection sont régis par les *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*, un système de normes officielles. Avant d'importer un produit au Mexique, on doit détenir un certificat de conformité à une *NOM* qu'il faut obtenir auprès du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel. Les produits doivent être soumis à des essais auprès d'un laboratoire mexicain accrédité même si, en vertu d'une disposition d'application progressive, les laboratoires canadiens seront en mesure de procéder à ces essais à l'avenir.

D'un point de vue technique, ces exigences s'appliquent à l'importateur mais dans la pratique, c'est l'exportateur qui doit voir à leur respect parce que le certificat de conformité doit avoir été émis avant que les marchandises ne franchissent la frontière. La liste des produits soumis à cette exigence est révisée constamment et un exportateur envisageant d'acheminer des marchandises au Mexique devra s'adresser à ses clients ou distributeurs mexicains pour se tenir informé des exigences précises. Une grande diversité de produits de détection et de lutte contre les incendies, ainsi que des équipements de protection personnelle, entrent dans cette catégorie.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

La façon la plus courante pour une PME canadienne de pénétrer le marché mexicain est de conclure un accord de partenariat avec une société mexicaine.

Les sociétés canadiennes qui désirent vendre leurs produits au Mexique arrivent le plus souvent à la conclusion qu'il est essentiel, pour commencer, de s'assurer une présence locale. Cela est particulièrement important sur le marché de la sécurité et de la protection parce que le prestige est un élément important de la décision d'achat. Les acheteurs et les distributeurs que nous avons interrogés pour cette publication disent que les produits canadiens répondent aux exigences de qualité et d'image leur permettant de devenir des leaders sur ce marché. À leur avis, le principal problème est que les sociétés canadiennes ne sont pas suffisamment visibles et n'ont pas fait de promotion suffisamment dynamique de leurs produits.

LES PARTENARIATS

Une façon efficace de s'implanter sur le marché est de constituer une alliance stratégique ou un partenariat avec un distributeur ou un agent mexicain. Les distributeurs se font concurrence en offrant à leurs clients des gammes de produits plus vastes ou de meilleure qualité. Les autres critères de vente importants sont une aide technique gratuite, des services de conseils et de formation. La technologie canadienne peut aider les distributeurs locaux à répondre à ces exigences et, eux, en retour peuvent fournir l'accès au marché local.

La structure industrielle mexicaine est complexe et elle est en pleine réorganisation à la suite de la libéralisation des échanges et de la crise du peso de décembre 1994. Pour s'implanter solidement, les sociétés canadiennes doivent souvent s'adresser à plusieurs agents et distributeurs desservant divers créneaux du marché ou plusieurs régions du pays.

LES MARCHÉS PUBLICS

Dans la plupart des cas, les organismes gouvernementaux n'ont pas de service d'achats centralisé. Alors qu'on assiste à une décentralisation de plus en plus marquée de grands secteurs comme l'éducation, l'énergie et la sécurité sociale, les entreprises doivent apprendre à trouver l'information nécessaire. Les contacts personnels et ceux que l'on établit dans le milieu des ventes peuvent aider. Une bonne façon de trouver les appels d'offres publics présentant un intérêt est de consulter le *Diario Oficial*, Journal officiel du Mexique, surtout depuis l'entrée en vigueur du nouveau plan national de sécurité. On peut également se procurer ces renseignements au Canada auprès du Service des invitations ouvertes à soumissionner (SIOS).

LES FOIRES COMMERCIALES

Un grand nombre de sociétés canadiennes qui veulent se faire connaître participent à des foires commerciales et à des congrès de l'industrie. Il y a trois événements annuels présentant un intérêt particulier dans ce domaine.

- *SeguExpo* : L'Asociación Mexicana de Higiene y Seguridad Industrial (Amhsac), Association mexicaine de l'hygiène et de la sécurité industrielles, organise une foire commerciale annuelle pour ses membres et pour d'autres sociétés intéressées.
- *Securat* est organisée chaque été par *OM Comunicación*. *Securat '97* aura lieu au Centre de commerce mondial de Mexico du 7 au 9 mai 1997.
- *TecnoExpo '97* aura lieu à Exhibimex du 22 au 25 avril 1997.

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-macci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la transmission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

La Direction du Mexique du 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 — Direction du Mexique (LMR)

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 (CCI)

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 pour l'exportation et les appuient dans 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) 566-7443

Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Centre de commerce international
1801, rue Hollis, 5^e étage

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

C. P. 1210

Moncton (Nouveau-Brunswick)

E1C 1H1

Téléphone : (506) 851-6452

Télécopieur : (506) 851-6429

Québec	Centre de commerce international 5, Place Ville-Marie, bureau 800 Montréal (Québec) H3B 2G2 Téléphone : (514) 283-6328 Télécopieur : (514) 283-8794
Ontario	Centre de commerce international Édifice Dominion Public 1, rue Front ouest, 4 ^e étage Toronto (Ontario) M5J 1A4 Téléphone : (416) 973-5053 Télécopieur : (416) 973-8161
Manitoba	Centre de commerce international 400, av. St. Mary, 4 ^e étage C. P. 981 Winnipeg (Manitoba) R3C 4K5 Téléphone : (204) 983-5851 Télécopieur : (204) 983-3182
Saskatchewan	Centre de commerce international Édifice S. J. Cohen 119, 4 ^e Avenue sud, bureau 401 Saskatoon (Saskatchewan) S7K 5X2 Téléphone : (306) 975-5315 Télécopieur : (306) 975-5334
	Centre de commerce international 1919, ch. Saskatchewan, 6 ^e étage Regina (Saskatchewan) S4P 3V7 Téléphone : (306) 780-6124 Télécopieur : (306) 780-6679
Alberta	Centre de commerce international 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 ^e Rue s.-o., bureau 1100 Calgary (Alberta) T5P 3S2 Téléphone : (403) 292-6660 Télécopieur : (403) 292-4578
Colombie-Britannique	Centre de commerce international 300, rue West Georgia, bureau 2000 C. P. 11610 Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 6E1 Téléphone : (604) 666-0434 Télécopieur : (604) 666-0954

**Le bureau d'Edmonton dessert également les Territoires du Nord-Ouest.*

**Le bureau de Vancouver dessert également le Yukon.*

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 utilisateurs des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 24 000 exportateurs canadiens. Pour de plus amples renseignements de nature générale, téléphonez à (613) 944-4WIN (4946); pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-2057, ou télécopiez au 1 800 667-3802 ou (613) 944-1078.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PDME)

Cet important programme du MAÉCI 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. Parmi les activités admissibles, citons :

- les stratégies de développement des marchés qui peuvent bénéficier d'une aide financière pour les voyages, la participation à des foires commerciales et les activités d'appui à la commercialisation, dans le cadre d'un des volets du plan de commercialisation de l'entreprise;
- les entreprises qui commencent à exporter 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.

Pour obtenir des renseignements de nature générale, téléphoner à l'InfoCentre au 1 800 267-8376. Pour présenter une demande d'aide, s'adresser au Bureau du commerce international le plus près de chez vous. Au Québec, le PDME est exécuté à partir de 13 succursales régionales du Bureau fédéral de développement régional, BFDR (Q).

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) 944-0910
Télécopieur : (613) 943-1100

PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES (PAT)

Géré par le MAÉCI et pris en charge localement par le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches, ce programme est conçu pour aider les entreprises canadiennes à localiser, acquérir et adopter les technologies étrangères en faisant la promotion de la collaboration internationale. Industrie Canada (IC) 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 de dépister les technologies étrangères qui les intéressent et de négocier leur acquisition. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 993-5326.

DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES CANADA

Programmes de sécurité et de santé dans votre lieu de travail

Développement des ressources humaines Canada
Place du Portage, Phase II
165, rue Hôtel de Ville
Hull (Québec) K1A 0J2
Téléphone : (819) 953-0212
Télécopieur : (819) 953-4830

Services de protection contre l'incendie
Développement des ressources humaines Canada
Place du Portage, Phase II
165, rue Hôtel de Ville
Hull (Québec) K1A 0J2
Téléphone : (819) 997-1306
Télécopieur : (819) 997-6795

INDUSTRIE CANADA (IC)

IC 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 :

- élaborer, 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;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques nationales mettant l'accent sur l'entrepreneuriat ainsi que sur 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. IC assure également la promotion et la gestion de tout un ensemble de programmes et de services.

Les bureaux régionaux d'IC 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.

Centre de services aux entreprises

Industrie Canada
235, rue Queen, 1^{er} étage, Tour est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone: (613) 941-0222
Télécopieur: (613) 957-7942

Service d'information sur l'ALÉNA

Industrie Canada
235, rue Queen, 5^e étage, Tour est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Télécopieur: (613) 952-0540

STRATEGIS

Strategis est le plus important site Web du gouvernement du Canada. On y trouve l'information la plus récente sur divers secteurs industriels, sur les débouchés à l'exportation et sur les capacités des entreprises en plus d'y avoir accès à des renseignements commerciaux sur les marchés internationaux et à des contacts d'affaires par le biais d'Internet. On y traite également de nouvelles technologies et de procédés de pointe, de services d'experts-conseils en gestion ou en mise en marché, de programmes gouvernementaux, d'études microéconomiques et d'une foule d'autres sujets. Strategis dépasse ces ressources en assurant de plus un accès rapide aux experts d'Industrie Canada. Les entrepreneurs canadiens peuvent consulter le site pour obtenir des renseignements sur les débouchés éventuels au Canada et ailleurs dans le monde, les technologies de pointe, les alliances déterminantes, les ressources de formation et les programmes gouvernementaux. Le Réseau international d'information d'affaires, accessible sur le site, contient des renseignements de première main sur les produits en demande, la situation des marchés, la concurrence et les débouchés d'affaires à l'étranger.

Strategis

Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone: (613) 954-5031
Télécopieur: (613) 954-1894
Internet: <http://www.hotline.service@strategis.ic.gc.ca>

Direction générale de l'information stratégique

Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone: (613) 954-5031
Télécopieur: (613) 954-1894

REVENU CANADA

Le Bureau des services d'administration des politiques commerciales de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA en français, en anglais et en espagnol. On peut également se procurer les publications de Revenu Canada et les avis des douanes en téléphonant ou en télécopiant au Bureau de renseignements sur l'ALÉNA.

Bureau de renseignements sur l'ALÉNA

Revenu Canada, Bureau des services d'administration des politiques commerciales
555 av. Mackenzie, 1^{er} 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. Ce programme vise à inciter les sociétés du secteur privé canadien à établir des relations d'affaires à long terme comme des coentreprises ou à conclure des accords de licence dans des pays en développement en les soutenant financièrement. Le PCI 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 au Mexique et dans d'autres pays. Toute une série de mécanismes du PCI 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 du PCI 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
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

BUREAU FÉDÉRAL DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL (QUÉBEC)

Le Bureau fédéral de développement régional (Québec), BFDR (Q), est une agence fédérale de développement économique régional. Par son engagement à offrir un service adapté à ses clients, le BFDR (Q) appuie le développement du potentiel économique des régions du Québec et la création d'emplois viables en favorisant un climat d'affaires qui permet à la PME de se développer et de prospérer. Le BFDR (Q) canalise l'expertise pertinente et recherchée de l'appareil fédéral pour l'arrimer à l'esprit d'entreprise des québécois et des québécoises de toutes les régions et pour améliorer leur position concurrentielle. Il cherche aussi, par ses actions structurantes et les partenariats du milieu, à améliorer le climat des affaires, élément essentiel à la croissance des PME.

Le BFDR (Q) est un point d'accès privilégié aux services et programmes fédéraux offerts à la PME, notamment dans les domaines de l'innovation, de la recherche et du développement (R-D), du design, du développement des marchés et de l'entrepreneuriat. Ainsi le BFDR (Q) donne accès par le biais de ses 13 bureaux d'affaires CENTRACCÈS PME aux services et programmes d'Équipe Canada en matière d'exportation, que ce soit pour la sensibilisation et la préparation à l'exportation, l'information, la mise en réseau, l'aide et les conseils, le financement ou l'accès au financement.

En matière d'accès au financement, le PMDE, exception faite du volet sur la préparation des soumissions pour les projets, est livré à partir des CENTRACCÈS PME. IDÉE-PME, un programme du BFDR (Q), peut également appuyer les entreprises dans leur démarche à l'exportation. De plus, par le biais d'alliances avec les banques, les conseillers des CENTRACCÈS PME peuvent faciliter l'accès au financement pour les projets de stratégie de commercialisation à l'étranger.

CENTRACCÈS PME

Abitibi et Témiscamingue
906, 5^e Avenue
Val d'Or (Québec) J9P 1B9
Téléphone : (819) 825-5260
Télécopieur : (819) 825-3245

CENTRACCÈS PME

Bas Saint-Laurent, Gaspésie et Îles-de-la-Madeleine
212, rue Belzile, bureau 200
Rimouski (Québec) G5L 3C3
Téléphone : (418) 722-3282
Télécopieur : (418) 722-3285

CENTRACCÈS PME

Bois-Francs
Place du Centre
150, rue Marchand, bureau 502
Drummondville (Québec) J2C 4N1
Téléphone : (819) 478-4664
Télécopieur : (819) 478-4666

CENTRACCÈS PME

Côte Nord
701, boul. Lauré, bureau 202B
C. P. 698
Sept-Îles (Québec) G4R 4K9
Téléphone : (418) 968-3426
Télécopieur : (418) 968-0806

CENTRACCÈS PME

Estric
1335, rue King ouest, bureau 303
Sherbrooke (Québec) J1J 2B8
Téléphone : (819) 564-5904
Télécopieur : (819) 564-5912

CENTRACCÈS PME

Île de Montréal
800, Tour de la Place Victoria, bureau 3800
C. P. 247
Montréal (Québec) H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-2500
Télécopieur : (514) 496-8310

CENTRACCÈS PME

Laval, Laurentides et Lanaudière
Tour du Triomphe II
2540, boul. Daniel-Johnson, bureau 204
Laval (Québec) H7T 2S3
Téléphone : (514) 973-6844
Télécopieur : (514) 973-6851

CENTRACCÈS PME

Mauricie
Immeuble Bourg du Fleuve
25, rue des Forges, bureau 413
Trois-Rivières (Québec) G9A 2G4
Téléphone : (819) 371-5182
Télécopieur : (819) 371-5186

CENTRACCÈS PME

Montérégie
Complexe Saint-Charles
1111, rue Saint-Charles ouest, bureau 411
Longueuil (Québec) J4K 5G4
Téléphone : (514) 928-4088
Télécopieur : (514) 928-4097

CENTRACCÈS PME

Nord du Québec
800, Tour de la Place Victoria, bureau 3800
C. P. 247
Montréal (Québec) H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-5174
Télécopieur : (514) 283-3637

CENTRACCÈS PME

Outaouais
259, boul. Saint-Joseph, bureau 202
Hull (Québec) J8Y 6T1
Téléphone : (819) 994-7442
Télécopieur : (819) 994-7846

CENTRACCÈS PME

Québec, Chaudière et Appalaches
905, av. Dufferin, 2^e étage
Québec (Québec) G1R 5M6
Téléphone : (418) 648-4826
Télécopieur : (418) 648-7291

CENTRACCÈS PME

Saguenay et Lac-Saint-Jean
170, rue Saint-Joseph sud, bureau 203
Alma (Québec) G8B 3E8
Téléphone : (418) 668-3084
Télécopieur : (418) 668-7584

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 les associations industrielles et les localités afin de stimuler l'économie de cette partie du pays.

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

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

L'un des nouveaux produits axé sur le développement des exportations offert par DÉO est le programme de personnel en commerce international, une initiative fédérale-provinciale qui relie les sociétés d'exportation de l'Ouest et les nouveaux diplômés du postsecondaire. Le programme atteint deux objectifs socioéconomiques 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 aide les exportateurs canadiens à faire concurrence sur les marchés internationaux en assurant une vaste gamme de services de financement et de gestion du risque, y compris des assurances sur le crédit à l'exportation, du financement destiné aux acheteurs de biens et de services canadiens à l'étranger et des garanties.

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. Pour obtenir de plus amples renseignements sur la gamme de services offerts, veuillez vous adresser aux équipes suivantes :

Produits de base et semi-finis :

Téléphone : (613) 598-2823

Télécopieur : (613) 598-2525

Biens de consommation :

Téléphone : (613) 597-8501

Télécopieur : (613) 598-2525

Exportateurs débutants :

Téléphone : 1 800 850-9626

Télécopieur : (613) 598-6871

Institutions financières :

Téléphone : (613) 598-6639

Télécopieur : (613) 598-3065

Industrie forestière :

Téléphone : (613) 598-2936

Télécopieur : (613) 598-2525

Ingénierie et services professionnels :

Téléphone : (613) 598-3162

Télécopieur : (613) 598-3167

Équipement industriel :

Téléphone : (613) 598-3163

Télécopieur : (613) 597-8503

Technologies de l'information :

Téléphone : (613) 598-6891

Télécopieur : (613) 598-6858

Transport :

Téléphone : (613) 598-3164

Télécopieur : (613) 598-2504

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) 598-6858

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^e Rue s.-o., bureau 1030
Calgary (Alberta) T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-6898
Télécopieur : (403) 292-6902

Winnipeg Société pour l'expansion des exportations
330, av. Portage, 8^e 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, travaillant surtout avec les petites et moyennes entreprises canadiennes, 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 fournit un des conseils et un appui technique aux entreprises canadiennes depuis

cinquante ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus souples et les plus efficaces du gouvernement fédéral. Le PARI profite des connaissances de conseillers en technologie industrielle répartis dans 165 bureaux dans près de 90 localités, y compris 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) 993-1790

Télécopieur : (613) 952-1079

CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE (CCC)

La Corporation commerciale canadienne (CCC), une société d'État, apporte une aide précieuse aux exportateurs canadiens qui vendent leurs produits ou leurs services à des gouvernements étrangers ou à des organismes internationaux. Elle joue alors le rôle d'un entrepreneur ou mandataire principal et garantit au client étranger la vente des produits ou des services canadiens.

La CCC atteste des moyens financiers et techniques de l'exportateur auprès de l'acheteur étranger et lui garantit le respect des dispositions du contrat. La participation de la CCC dans une vente constitue, pour les fournisseurs canadiens, un appui tangible de leur gouvernement. Leur crédibilité et leur capacité concurrentielle en sont rehaussées aux yeux de leurs clients étrangers. Ils sont alors souvent en mesure de négocier des dispositions contractuelles et des conditions de paiement plus avantageuses.

La CCC a récemment mis au point, en collaboration avec les institutions financières du Canada, son programme de paiements échelonnés. Ce programme rend le financement avant expédition des exportations plus accessible aux PME exportatrices. Celles-ci peuvent en effet négocier une marge de crédit auprès de leur principale institution financière qui sera affectée à une vente à l'exportation précise. Le plus souvent, le coût de cet emprunt sera comparable à celui d'une marge de crédit classique. Le programme est disponible pour les transactions faites aussi bien avec des gouvernements étrangers qu'avec des acheteurs du secteur privé.

Pour obtenir de plus amples informations sur la CCC, s'adresser à :

Corporation commerciale canadienne

50, rue O'Connor, 11^e étage

Ottawa (Ontario) K1A 0S6

Téléphone : (613) 996-0034

Télécopieur : (613) 995-2121

CONTACTS IMPORTANTS AU CANADA

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES

Commission de coopération dans le domaine du travail

One Dallas Centre

350 N. St. Paul

Suite 2424

Dallas TX 75201-4240

É.-U.

Téléphone : (214) 754-1109

Télécopieur : (214) 754-1199

Centre canadien du marché du travail et de la productivité

55, rue Metcalfe, bureau 1500

Ottawa (Ontario) K1P 6L5

Téléphone : (613) 234-0505

Télécopieur : (613) 234-2482

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 aux 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

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada

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

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada

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

Chambre de commerce du Canada

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

Forum pour la formation en commerce international Inc.

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

Centre d'information linguistique

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

Service d'invitations ouvertes à soumissionner

C. P. 22011
Ottawa (Ontario) K1V 0W2
Téléphone : 1 800 361-4637 ou (613) 737-3374
Télécopieur : (613) 737-3643

Association canadienne de normalisation

178, boul. Rexdale
Etobicoke (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), Banca Serfin et Banca Confia 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 partout dans le monde. Ces banques sont implantées aux quatre coins du 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

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

Banca Confia
150, rue York
Bureau 408
Toronto (Ontario) M5H 3A9
Téléphone : (416) 955-9233
Télécopieur : (416) 955-9227

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.

Section des affaires commerciales
Ambassade du Canada au Mexique
Schiller No. 529
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 724-7900
Télécopieur : (52-5) 724-7982

Consulat canadien
Edificio Kalos, Piso C-1
Local 108A
Zaragoza y Constitución
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 344-3200
Télécopieur : (52-8) 344-3048

Consulat canadien
Hotel Fiesta Americana
Local 30-A
Aurelio Aceves No. 225
Col. Vallarta Poniente
44110 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : (52-3) 616-6215
Télécopieur : (52-3) 615-8665

PRINCIPAUX CONTACTS AU MEXIQUE

MINISTÈRES DU GOUVERNEMENT MEXICAIN

Secrétariat au travail et au bien-être social
Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)
Dirección General de Medicina y Seguridad en el Trabajo
Calzada Azcapotzalco-La Villa No. 209, Edif. D
Col. Santo Tomás
02020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 394-2940/4010
Télécopieur : (52-5) 394-2644

Institut mexicain de la sécurité sociale
Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)
Jefatura de Servicios de Seguridad en el Trabajo y Clasificación de las Empresas
Villalongín No. 117, Anexo A, 1er. Piso
Col. Cuauhtémoc
06500 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 703-1333, poste 13751, 705-4188/1095
Télécopieur : (52-5) 703-3125

Institut de la sécurité et des services sociaux pour les employés du secteur public
Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)
Av. de la República, No. 154
Col. Tabacalera
06030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 705-2877

Secrétariat à la sécurité publique du District fédéral
Secretaría de Seguridad Pública del Distrito Federal (SSP)
Liverpool No. 136
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 256-0606

Secrétariat au commerce et au développement industriel
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)
Insurgentes Sur No. 194
Col. Florida
01030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 229-6560/ 6562/ 6562/ 6100
Télécopieur : (52-5) 229-6568

Secrétariat à la défense nationale
Secretaría de la Defensa Nacional (Sedena)
Avenida Industrial Militar
Lomas de Sotelo
Delegación Miguel Hidalgo
Mexique, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 557-4500/3200

Secrétariat à l'enseignement public
Secretaría de Educación Pública (SEP)
Argentina No. 28
Col. Centro
06020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 328-1057/1067

Procureur général de la justice du District fédéral
Procuraduría General de Justicia del Distrito Federal (PGJ)
Fray Servardo No. 32
Col. Centro
06080 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 625-7225/8169

Système national de protection civile
Secrétariat à l'intérieur
Sistema Nacional de Protección Civil
Secretaría de Gobernación (SG)
Subsecretaría de Protección Civil y de Prevención y Readaptación Social
Av. Insurgentes Sur No. 2133
Col. San Angel
01000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 550-4858/4299
Télécopieur : (52-5) 550-4241

Secrétariat à l'intérieur
Secretaría de Gobernación (SG)
Abraham González No. 48, P.B.
Col. Juárez del Cuauhtémoc
06699 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 566-8188/8050

Commission nationale de sécurité et d'hygiène dans le milieu de travail

Secrétariat à la santé

*Comisión Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo
Secretaría de Salud (SS)*

Av. Oaxaca No. 58

Col. Roma

06700 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 525-8925, poste 242 ou 238

Télécopieur : (52-5) 525-1148

Commission fédérale de l'électricité

Comisión Federal de Electricidad (CFE)

Rio Ródano No. 14, Piso 7

Col. Cuauhtémoc

06598 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 207-3962/3704

Télécopieur : (52-5) 553-6424/6762

Société pétrolière d'État

Petróleos Mexicanos (Pemex)

Gerencia Técnica de Proyectos Hidroeléctricos

Izazaga No. 89

06000 Col. Centro

Mexique, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 709-7683, 229-4800 poste 4805

Télécopieur : (52-5) 709-7683, 229-4800 poste 4805

Université nationale autonome du Mexique

Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)

Facultad de Ingeniería

Circuito Escolar, Ciudad Universitaria

Col. Coyoacán

04510 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 622-3278

Télécopieur : (52-5) 616-1037

ORGANISATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES MEXICAINES

Association mexicaine de l'hygiène et de la sécurité industrielles

Asociación Mexicana de Higiene y Seguridad Industrial (Amhsac)

Lirio No. 7

Col. Santa María la Rivera

06400 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 547-1093/8608/8782/0938

Télécopieur : (52-5) 541-1566

Association nationale des fabricants et des distributeurs d'équipement de sécurité industrielle
Asociación Nacional de Fabricantes y Distribuidores de Equipo de Seguridad Industrial (Anfadesi)

Lirio No. 7

Col. Santa María la Rivera

06400 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 547-8587/8608

Télécopieur : (52-5) 541-1566, 547-8782/0938

Institut national de l'hygiène

Instituto Nacional de Higiene

Av. Mariano Escobedo No. 20

Col. Popotla

11400 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 527-7368/6127

Télécopieur : (52-5) 527-6693

Chambre de commerce de Mexico

Cámara Nacional del Comercio de la Ciudad de México (Canaco)

Pasco de la Reforma No. 42

Col. Juárez

06030 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 592-2677/2665

Télécopieur : (52-5) 705-7412

SOCIÉTÉS MEXICAINES

*Mantenimiento y Comercialización Industrial, S.A. de C.V.
(Macoisa)*

Av. Teczómoc No. 292

Col. Petrolera

02480 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 352-2036/7534

Télécopieur : (52-5) 352-7307

Grupo Cifra

José María Castorena No. 470

Col. San José de los Cedros, Caujimalpa

05200 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 327-9206/9207

Télécopieur : (52-5) 327-9244

Gutsa Construcciones, S.A. de C.V.

Av. Revolución No. 1387

Col. Campestre San Angel

01040 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 662-7346

Télécopieur : (52-5) 662-2471

Ingenieros Civiles, S.A. de C.V. (Empresa ICA)

Minería No. 145
11800 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 272-9991
Télécopieur : (52-5) 272-9991, poste 3149

El Puerto de Liverpool

Insurgentes Sur No. 1310
Col. del Valle
03100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 524-4021
Télécopieur : (52-5) 534-7134

Operadora Comercial Mexicana, S.A. de C.V.

Chabacano No. 43
Col. Asturias
06850 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 723-7111
Télécopieur : (52-5) 723-7495

Celulosa y Derivados (CYDSA)

Av. Presa No. 8
San Juan Iztahuantepec
Tlanepantla
Estado de México
Mexique
Téléphone : (52-5) 328-9904
Télécopieur : (52-5) 718-2450

FOIRES COMMERCIALES MEXICAINES

Securat '97

organisée par *O.M. Comunicación*
Av. Amsterdam No. 235
Col. Hipódromo Condesa
06100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 574-0153/1963
Télécopieur : (52-5) 264-4446

SeguExpo

Asociación Mexicana de Higiene y Seguridad Industrial, (Amhsac) A.C.
Av. Lirio No. 7
Col. Santa María la Rivera
06400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 547-8587/8660
Télécopieur : (52-5) 541-1566

TecnoExpo '97

Organización de Promociones y Exposiciones (Oprex), S.A. de C.V.
Aviación Comercial No. 42
Fraccionamiento Industrial Puerto Aéreo
15710 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 785-7563
Télécopieur : (52-5) 785-7638

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 :

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



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E

3 5036 20086612 0


80025 75540



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