

.b3100959(F)

CAL
EA616
94C56f
DOCS

Canada



LES POSSIBILITÉS DU SECTEUR MEXICAIN
DES PRODUITS DE CONSTRUCTION



PROFIL DE MARCHÉ - MEXIQUE

Profil de marché – Mexique

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

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

© Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 1994

N° de cat : E73-9/19-1994F

ISBN 0-662-99320-9

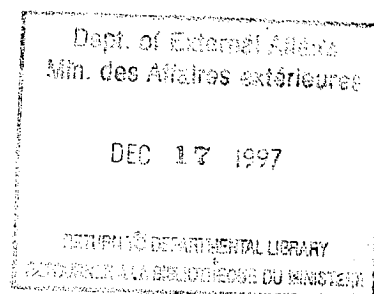
Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, réimprimée, emmagasinée dans un système ou transmise en tout ou en partie, dans une forme ou par un moyen quelconque, qu'il relève de l'électronique, de la mécanique, de la photocopie, d'un enregistrement ou de toute autre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

Publié par Prospectus Inc.

Imprimé au Canada
Available in English.

PROFIL SECTORIEL

LE SECTEUR MEXICAIN DES PRODUITS DE CONSTRUCTION



43-280-766



TABLE DES MATIÈRES

L'ALÉNA

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) élargit la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à 360 millions — un marché plus important que celui des 12 pays de l'Union européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 7 billions de dollars.

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral entre les deux pays a dépassé les 4,2 milliards de dollars en 1993 et devrait atteindre les 5 milliards d'ici la fin de la décennie.

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

Ce guide de marché a été préparé en tenant compte des problèmes auxquels la personne qui envisage d'exporter est confrontée. Il ne s'agit toutefois pas d'un document exhaustif et les conditions, les intérêts et les besoins particuliers à chaque cas commanderont la façon dont les entreprises doivent adapter leur approche et leur stratégie au marché mexicain. Même si tout a été fait pour assurer la précision du contenu de cette étude, il n'est pas possible d'accepter la responsabilité des erreurs ou des omissions éventuelles.

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

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

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

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

AVANT-PROPOS	5
Bien comprendre les goûts des Mexicains	5
1. LE MARCHÉ DES PRODUITS DE CONSTRUCTION AU MEXIQUE	6
Les grands sous-secteurs	6
L'activité de construction	6
La production des matériaux de construction	7
2. LE RÔLE DES IMPORTATIONS	8
3. LES POSSIBILITÉS DES SOUS-SECTEURS	10
Les routes et les autoroutes	10
L'infrastructure hydraulique	11
Le secteur de l'énergie	12
Le logement	13
Espace à bureaux	15
Le secteur du commerce de détail	16
Les installations industrielles	16
Le tourisme	17
4. LES CLIENTS	18
Les entreprises de construction	18
Les procédures d'achat	20
Comment vendre aux entreprises de construction	21
Les organismes gouvernementaux	22
Les achats gouvernementaux et l'ALÉNA	22
Le cycle d'achat	23
Les retards de paiements	23
Vendre au gouvernement	23
Le marché non structuré	23
Vendre au marché des consommateurs	24
5. LES MARCHÉS RÉGIONAUX	25
Le District fédéral	26
Guadalajara et l'État de Jalisco	26
Monterrey et l'État de Nuevo León	27



6. LA RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE	28
Les normes des produits	28
Les normes et l'ALÉNA	29
Le processus de certification	29
Définition d'une nouvelle norme	30
Les codes de construction	30
Les taux tarifaires	31
L'étiquetage des produits	31
La législation sur l'environnement	32
7. LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ	32
Choisir un créneau sur le marché	32
Implanter une présence locale	33
Trouver un agent ou un distributeur	33
La promotion du produit	34
Les magazines commerciaux	35
Les séminaires	36
La détermination des prix	36
8. CONTACTS IMPORTANTS	37
Ministères et services du gouvernement canadien au Canada	37
Contacts importants au Canada	43
Ministères et services du gouvernement canadien au Mexique	45
Contacts importants au Mexique	45



AVANT-PROPOS

BIEN COMPRENDRE LES GOUTS DES MEXICAINS

Il est essentiel de bien comprendre les goûts des Mexicains pour réussir dans le secteur de la construction. Des éléments culturels, l'environnement naturel et la demande de plus en plus forte pour des intérieurs de grande qualité jouent tous un rôle essentiel.

Dans le secteur de la construction résidentielle, la préférence va nettement aux produits à base de brique et de ciment alors que le bois souffre d'un préjugé général. Dans une large mesure, ces préférences s'expliquent par l'inquiétude que soulèvent les tremblements de terre, les incendies, les termites et les autres risques naturels, mais la prédominance des maisons construites par leurs propriétaires est également un élément important. Ces dernières sont le plus souvent construites assez lentement; briques et ciment peuvent être laissés à l'air libre pendant que le constructeur termine son projet. On craint également que le bois ne confère pas un style très mexicain.

Le bois sert pour les toits, les cloisons intérieures et les surfaces finies, mais le manque de charpentiers compétents limite l'utilisation de ce produit. Le *Consejo Nacional de la Madera en la Construcción*, Conseil consultatif pour l'utilisation du bois en construction, offre maintenant un programme de formation aux techniques de construction en bois.

Dans le secteur de la construction commerciale, les matériaux les plus couramment utilisés sont le béton, l'acier, le verre, les petites dalles et les blocs en béton, suivis par le bois. Il y a une tendance à l'utilisation accrue des technologies de pointe et des matériaux spéciaux, en particulier à Mexico qui est exposée aux tremblements de terre. L'arrivée d'investisseurs étrangers a créé une demande pour des espaces à bureaux de grande qualité dans les principaux centres urbains et cette demande en alimente une autre pour les produits de finition intérieure de haute qualité.

Le nec plus ultra en espace à bureaux est un «édifice intelligent» qui incorpore des matériaux économiseurs d'énergie, des voies de télécommunications, des systèmes de contrôle automatisés pour la température et la ventilation, des systèmes de sécurité à accès contrôlé, des installations d'entretien et de nettoyage centralisées, une signalisation claire et des systèmes d'urgence. Il n'y a que huit bâtiments de ce type au Mexique, mais on considère que c'est un créneau du marché en pleine expansion.

L'engagement du gouvernement mexicain à développer l'infrastructure du pays et à améliorer le niveau de vie de sa population alimente la demande en activités de construction. C'est pourquoi la croissance de ce secteur a continuellement dépassé celle de l'ensemble de l'économie.

Le gouvernement a reconnu que le très mauvais état de l'infrastructure du pays avait freiné son développement économique. Il faut des routes et des ports en meilleur état pour faciliter le commerce. Il faut des systèmes de production d'énergie, d'aqueducs et d'égoûts modernes pour améliorer le niveau de vie. Le gouvernement est intervenu dans tous ces domaines.

La construction domiciliaire est également devenue une priorité importante. En 1990, le gouvernement estimait que la pénurie de logements au Mexique était de 6,1 millions d'unités. Dans le cadre de la nouvelle initiative de construction de logements, les organismes gouvernementaux qui financent les logements à faible coût se sont retirés des activités de constructions et se consacrent maintenant exclusivement à l'apport d'une aide financière.

D'autres politiques publiques favorisent les investissements du secteur privé. Après des décennies de protectionnisme, le gouvernement s'est engagé avec dynamisme dans la déréglementation et la privatisation. Les travaux publics sont de plus en plus accordés au secteur privé en sous-traitance, sur la base de projets clé en main. Les planificateurs du gouvernement continuent à jouer un rôle important dans la définition des normes, mais ils ne sont plus les principaux acheteurs de matériel et d'équipement.

Tous ces éléments se combinent pour faire apparaître d'importantes possibilités pour les fournisseurs de matériaux, d'équipement et de services de construction. Indépendamment de l'évolution très importante enregistrée au cours des dernières années, les besoins du Mexique dépassent de beaucoup les ressources dont il dispose. Les technologies et les idées novatrices qui peuvent permettre de réduire les coûts et d'accélérer la réalisation des projets de construction sont très prisés.

La concurrence pour alimenter ce marché en pleine expansion est rude. Les fournisseurs implantés dans le sud des États-Unis dominent le marché de l'importation. Les sociétés canadiennes qui veulent s'implanter au Mexique devront se concentrer sur des segments de marché dans lesquels elles disposent d'avantages concurrentiels. Elles devront également adopter des stratégies à long terme démontrant qu'elles veulent avoir une présence locale permanente en faisant la preuve, de façon convaincante, de leur endurance.



1. LE MARCHÉ DES PRODUITS DE CONSTRUCTION AU MEXIQUE

Les travaux de construction au Mexique se répartissent entre les secteurs structurés et non structurés. Le secteur structuré, composé des entreprises de construction enregistrées, a réalisé des travaux de construction de l'ordre de 11 milliards de dollars US en 1992. Le secteur non structuré comprend les travaux de construction, de réparation, d'entretien et de rénovation de maisons réalisés par les propriétaires individuels ou par de très petites entreprises qui ne sont pas enregistrées. On estime que ce secteur non structuré est au moins aussi important que le secteur structuré. S'il est un gros consommateur de matériaux de construction, il n'est par contre pas un gros consommateur de matériaux de construction, de systèmes ou de services de construction sophistiqués.

LES GRANDS SOUS-SECTEURS

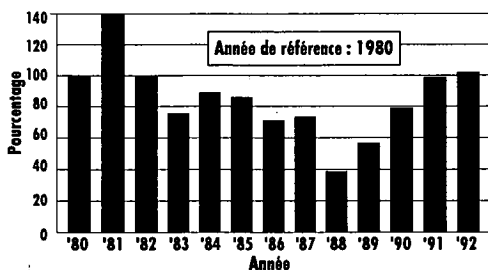
Au cours des dernières années, les travaux de construction ont été consacrés essentiellement à l'amélioration des infrastructures et les sous-secteurs suivants ont été particulièrement actifs :

- les routes et les autoroutes;
- les réseaux d'aqueducs et d'égouts;
- le secteur de l'énergie;
- le logement; et
- le tourisme.

En plus, on voit d'importantes possibilités se manifester dans le domaine des ports de mer, des aéroports, des chemins de fer, des usines et des projets commerciaux.

L'ACTIVITÉ DE CONSTRUCTION

VALEUR RÉELLE DE L'ACTIVITÉ DE CONSTRUCTION 1980-1992



Source : Arq. Raúl Díaz Gómez (Ed.). *Revista Mexicana de la Construcción*, Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC), Association mexicaine de la construction, n° 467, décembre 1993, p. 16.

On s'attend à ce que la construction continue à être l'une des forces motrices de la croissance économique du Mexique. *La Cámara Nacional de la Industria de la Construcción*, ou Association mexicaine de la construction, prévoit que ce secteur aura un taux de croissance de 4,7 pour cent en 1994. Les dépenses en travaux publics, qui contribuent le plus à cette croissance, devraient augmenter de 20 pour cent par rapport au niveau de 1993.

Le changement d'administration présidentielle, qui se fera en novembre 1994, devrait retarder les grands projets de travaux publics du troisième trimestre de 1994 jusqu'au second de 1995. Il devrait donc y avoir un ralentissement dans ce domaine pendant environ neuf mois, mais l'activité devrait reprendre de plus belle au milieu de 1995. Un nombre important de projets d'infrastructure en sont actuellement aux étapes de planification et les changements politiques attendus entraîneront un arriéré des travaux. Lors de la reprise, mener ces projets à terme deviendra une priorité importante pour la nouvelle administration.



PROFIL DE SOCIÉTÉ

Internacional de Cerámica (Interceramic), une société dont le siège est à Chihuahua, est le plus important fabricant de carreaux de sol en céramique émaillée en Amérique du Nord. Elle prévoit ouvrir de nouvelles usines en 1994, l'une dans l'État de Chihuahua, au nord, et l'autre à Garland, au Texas. L'usine Texane devrait être l'usine de carreaux de céramique la plus moderne avec des coûts de production inférieurs de 30 pour cent à ceux de ses concurrents américains.

Source : *El Financiero*

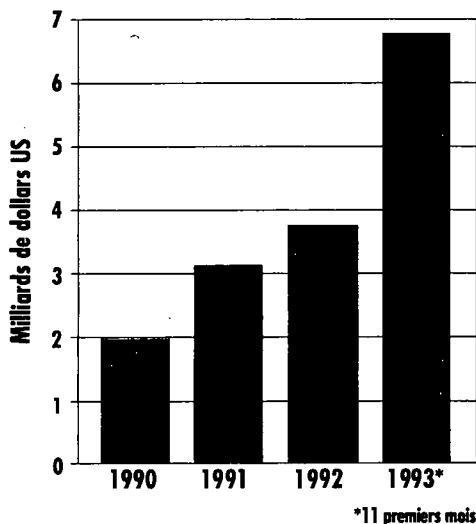
DÉPENSES PUBLIQUES EN INFRASTRUCTURE

MILLIONS DE DOLLARS US

Sous-secteur	1993	1994	Variation en pourcentage
Routes	7 556	10 350	37
Communications	3 036	2 971	-2
Chemins de fer	1 903	1 545	-19
Ports et installations maritimes	383	581	52
Aéroports	373	453	21
Administration	294	384	31
Total	13 556	16 284	20

Source : *The News*, Mexico City, 7 février, p. 32.

ACHATS DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION PAR LE SECTEUR STRUCTURÉ DE LA CONSTRUCTION



Source : Compilé à partir d'une série de publications de l'Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Institut national de statistiques, de géographie et d'information.

LA PRODUCTION DES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Le marché mexicain des matériaux et de l'équipement de construction, de la quincaillerie ainsi que des accessoires a enregistré une croissance encore plus rapide que celle de l'ensemble du secteur de la construction. En 1993, les achats de matériaux par le secteur structuré de la construction ont pratiquement doublé. L'industrie mexicaine des produits de construction est composée essentiellement de producteurs de ciment, de verre, d'acier, de brique, de gravier et de peinture vinylique. Le matériau de construction le plus important est de loin le ciment.

D'après la *Cámara Nacional del Cemento (CANACEM)*, Chambre nationale de l'industrie du ciment, la production nationale de ciment dépassait les 26 millions de tonnes en 1992. Ce secteur est dominé par la société multinationale *Cementos Mexicanos (Cemex)*, dont le siège est à Monterrey. *Cemex* contrôle environ 60 pour cent du marché intérieur. Le second fournisseur en importance est *Apasco*, qui a son siège à Mexico, et qui accapare environ 20 pour cent du marché. Les sociétés de Monterrey *Tolmex*, *Grupo Cementos de Chihuahua* et *Cruz Azul* sont responsables de la plupart des autres ventes intérieures. Les grandes cimenteries ont déclaré une croissance moyenne des ventes de 18 pour cent en 1992 et s'attendent à ce que la demande continue à augmenter à un taux moyen de 9 pour cent par année.

Même si le secteur mexicain du ciment est fortement développé, il y a d'excellentes possibilités pour les importations de ciment. Les analystes de ce secteur estiment que les ciments à crépir, hydrauliques et les panneaux muraux offrent d'excellentes possibilités. Les sociétés canadiennes ont exporté 2,3 millions de dollars* de ciment au Mexique en 1993.

* À moins d'indication contraire, tous les montants sont indiqués en dollars canadiens.



PRINCIPAUX MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION FABRIQUÉS, 1992

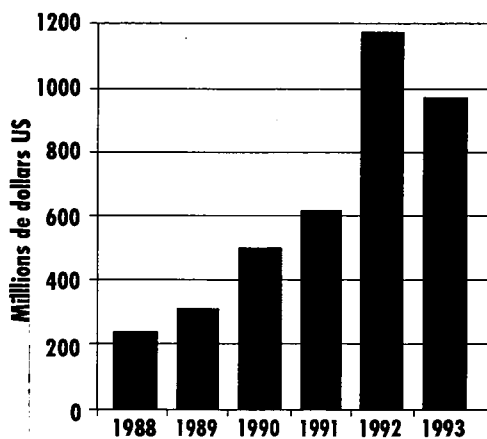
POURCENTAGE DE L'ENSEMBLE DES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Ciment	73,7
Béton	7,0
Briques et blocs	1,2
Peinture	9,0
Tuyaux (cuivre, acier, PVC et autres produits)	1,5
Tiges d'acier	4,5
Produits du verre	0,8
Câble	2,2
Câbles électriques	0,1

Source : Eduardo Carrera Cortés (Ed.) *Catálogo CIHAC '93*, 7^e édition, México : Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación, A.C. (CIHAC), Centre de promotion de la construction et du logement, p. 313.

2. LE RÔLE DES IMPORTATIONS

IMPORTATIONS DES PRODUITS DE CONSTRUCTION



Source : Compilé à partir d'une série de publications de l'Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Institut national de statistiques, de géographie et d'information.

Par le passé, les importations ne constituaient pas une source importante d'approvisionnement en matériaux de construction au Mexique, mais cela commence à changer. Elles ont en effet nettement augmenté au cours des dernières années et leur pénétration atteint maintenant 20 pour cent.

Plusieurs éléments contribuent à cette situation. Tout d'abord, la réduction des tarifs douaniers et la stabilité de la devise ont fait baisser le coût des importations. En second lieu, les entreprises mexicaines n'ont pas été capables de s'adapter à la croissance de la demande. Enfin, la production nationale tend à être limitée à un nombre relativement faible de produits dont la qualité et la disponibilité sont souvent insuffisantes. Les produits importés permettent d'offrir un choix plus vaste et des approvisionnements plus fiables. Cela est tout particulièrement vrai dans le cas des éléments décoratifs.



IMPORTATIONS DE CERTAINS PRODUITS DE CONSTRUCTION

MILLIONS DE DOLLARS US

Produit	Description	1992	1993
Produits du bois	Bois d'œuvre, contreplaqué, matériau à parquet, panneau de particule, menuiserie, portes, fenêtres, contreplaqué de coffrage, bardeaux	343	253
Matériaux en plastique	Tube en PVC, revêtement de plancher, appareils sanitaires, portes, fenêtres, persiennes	19	26
Peinture		32	37
Tapis		56	43
Papier peint		6	5
Pierre, céramique	Marbre, granite, enduits, gypse, carreaux de pavement, dalles	76	91
Ciment Portland		14	22
Amiante		18	14
Éléments de charpente métallique	Barres, tiges, angles, structures de fer, tubes et tuyaux d'acier, d'aluminium et de cuivre	441	335
Équipement d'éclairage et électrique	Commutateurs, panneaux électriques, lustres et appareils d'éclairage	24	24
Équipement de construction	Niveleuses, grues fixes et mobiles	113	83
Bâtiments préfabriqués	Structures en métal et en bois y compris logements, silos, entrepôts	36	39
TOTAL		1 177	975

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

Si le bois n'a jamais été un matériau très populaire au Mexique, les importations de produits du bois ont augmenté sensiblement au cours des cinq dernières années. À cet égard, les croissances les plus rapides ont été celles du bois de placage et des feuilles de contreplaqué, des panneaux de particules et des bâtiments préfabriqués. Les ventes de bois de coffrage pour les travaux de construction ont également été importantes.

Les produits de fer et d'acier constituent également une catégorie importante de produits avec des importations de l'ordre de 100 millions de dollars US par année. Ces produits servent à la fabrication de ponts, de sections de ponts, d'écluses, de tours, de pylônes en treillis, de toits, de structures pour toit, de portes et de fenêtres, de balustrades, de piliers et de colonnes.

Dans le domaine de l'équipement de construction, les importations les plus importantes sont celles des grues mobiles et fixes puisqu'elles représentent environ 60 pour cent des importations d'équipement.

Le marché des matériaux de construction importés est dominé par les États-Unis, dont la part est de 70 pour cent. Les éléments à l'avantage des fabricants américains sont, entre autres, la proximité du marché et la familiarité des clients mexicains avec les marques de commerce américaines. Pour certains produits, l'Italie, l'Allemagne, le Japon, la Suède et l'Espagne réussissent très bien à concurrencer les importations américaines.



Les producteurs canadiens de matériaux de construction n'ont pas réussi à pénétrer sérieusement ce marché. En 1993, les exportations canadiennes étaient juste inférieures à 20 millions de dollars, alors que les importations provenant du Mexique atteignaient presque 75 millions de dollars.

EXPORTATIONS CANADIENNES À DESTINATION DU MEXIQUE

MILLIONS DE DOLLARS

Produits	1992	1993
Produits du bois	195	240
Produits du plastique	27	12
Peinture, tapis, papier peint	117	73
Pierre, petites dalles	13	3
Ciment Portland	—	2 300
Amiante	12 655	12 990
Éléments de charpente métallique	844	1 309
Éléments d'éclairage et électriques	7 909	2 194
Équipement de construction	3 888	516
TOTAL	25 648	19 637

Source : Statistique Canada.

3. LES POSSIBILITÉS DES SOUS-SECTEURS

La croissance du secteur de la construction a fait apparaître une forte demande pour les matériaux de construction. En 1993, les achats de matériaux par le secteur structuré de la construction ont presque doublé. La demande est également forte pour l'équipement utilisé dans les travaux de construction.

Les produits qui offrent d'importantes possibilités pour les fournisseurs étrangers ont été cernés au moyen de discussions avec les représentants des achats des grandes sociétés mexicaines de construction. Nous traiterons maintenant ceci sous-secteur par sous-secteur.

LES ROUTES ET LES AUTOROUTES

En 1989, le gouvernement fédéral a lancé un projet pour construire 15 000 kilomètres d'autoroutes à quatre voies d'ici l'an 2000. Plus de 3 000 kilomètres ont été construits et environ 2 000 autres sont en cours de construction. Ce programme fait appel à d'importants investissements du secteur privé grâce à un mécanisme de concession de péage. De façon typique, les projets sont réalisés et financés par de très grandes entreprises mexicaines.



PROFIL DE CLIENT

Tráscaros, Basálticos y Derroteros (TRIBASA) est la seconde plus importante société de construction au Mexique et le plus important constructeur de routes. Plus de la moitié de ses ventes vont à la construction d'autoroutes. Les principales routes à péage autour de Mexico sont des concessions TRIBASA. La société a également acquis de l'expérience comme sous-traitant principal pour d'importants projets de travaux civils dont des tunnels, des ponts, des ports de mer, des aéroports, des barrages, des systèmes d'aqueducs, des systèmes d'élimination des déchets et des travaux de construction commerciale. CIESA, un important constructeur de ponts mexicains, a récemment fusionné avec TRIBASA et a participé à un grand nombre des concessions de la société. TRIBASA négocie actuellement d'autres projets d'une valeur de 2 milliards de dollars US et son taux de réussite a été excellent.

On remet en cause les méthodes traditionnelles de construction de routes. Les entrepreneurs, qui doivent assurer l'entretien de routes sur des périodes de concession très longues, cherchent de nouvelles technologies qui peuvent réduire leurs coûts d'exploitation à long terme et la durée des travaux de construction.

Les plus importantes possibilités dans ce cadre sont celles qui concernent la vente :

- d'équipement lourd;
- d'équipement et de matériaux d'asphaltage routier;
- de technologies et de matériaux pour la construction des ponts;
- de matériaux et de technologies géotextiles pour la préparation des assiettes de voie;
- de produits de protection de l'asphalte;
- de produits chimiques de stabilisation des fondations;
- de feux de circulation; et
- de rails de sécurité.

Il n'y a qu'un petit nombre d'entreprises à avoir participé au programme de concession des autoroutes. Ce sont les plus importantes sociétés mexicaines de construction disposant de ressources et d'expérience considérables. Les fournisseurs canadiens du secteur de la construction des routes devraient entrer directement en contact avec les services d'achat de ces entreprises pour offrir leurs produits de construction. Ces entreprises sont :

- TRIBASA;
- *Grupo Ingenieros Civiles Asociados (ICA)*;
- *Grupo Mexicano de Desarrollo*; et
- *Grupo PROTEXA*.

L'INFRASTRUCTURE HYDRAULIQUE

Il y a d'importantes possibilités dans la construction de travaux d'aqueduc alors que le Mexique se prépare à rénover, remettre en état et élargir son infrastructure. Le Programme national pour l'eau potable et les égouts qui a été lancé en 1990 prévoit desservir trois millions de personnes de plus par année avec ses réseaux d'eau potable et d'égouts. On envisage également de traiter les eaux usées d'origine domestique dans les centres urbains avant la fin de la décennie.

Il y a d'importantes possibilités d'exportation pour :

- l'équipement lourd;
- les moteurs, les tuyaux et les pompes pour les systèmes d'eau potable et d'égouts;
- la technologie de traitement des eaux, les services d'ingénierie et d'équipement dans ce domaine; et
- l'équipement de laboratoire pour analyser l'eau.

L'organisme gouvernemental responsable de l'administration des projets d'aqueducs est la *Comisión Nacional del Agua (CNA)* ou Commission nationale des eaux. La CNA s'occupe d'importants achats de matériel et d'équipement : tous les moteurs, tuyaux, pompes, machines de même que l'équipement sont achetés de façon centralisée par son bureau de Mexico. Les achats de fournitures et de services administratifs sont traités par les bureaux régionaux des 32 États.



Alors que le gouvernement passe progressivement à la privatisation des grands projets d'aqueducs, les entreprises de construction deviennent des décideurs importants pour les achats d'équipement et de matériel. Malgré cela, la CNA continuera à jouer un rôle majeur en fixant les normes des produits. Il est donc important, dans une stratégie de commercialisation, de consacrer des efforts promotionnels à cette agence.

Les prêts des organismes internationaux, en particulier de la Banque mondiale et de la Banque interaméricaine de développement, représentent plus de la moitié du financement accordé aux projets d'infrastructure hydraulique. Les projets financés par ces organismes sont ouverts aux fournisseurs canadiens de biens et de services. Les publications de ces organismes constituent une bonne source de renseignements sur les projets à venir. L'information sur les achats envisagés est publiée deux fois par mois dans la publication des Nations Unies intitulée *Development Business*.

LE SECTEUR DE L'ÉNERGIE

PROFIL DE CLIENT

Les contrats de construction clé en main ou *llave a mano* sont de plus en vogue au Mexique. On estime que *Grupo Bufete Industrial* est l'entreprise mexicaine la plus à même de réaliser d'importants projets clé en main dans le secteur de l'énergie. La société a participé à un certain nombre de co-entreprises pour réaliser de grands projets. Elle a travaillé avec C. Itoh et Hitachi à la construction de centrales thermiques et avec Lyonnaise des Eaux Dumez au projet de rénovation d'aqueducs de México. De plus, le géant américain de l'ingénierie, Kellogg, a acquis une participation dans *Grupo Bufete Industrial*.

Les deux principaux acteurs du secteur énergétique mexicain sont *Petróleos Mexicanos (PEMEX)* et la *Comisión Federal de Electricidad (CFÉ)* ou Commission fédérale de l'électricité. Leurs budgets de construction combinés dépassent les 2 milliards de dollars US par année. Leurs besoins en matériaux et en équipement sont les suivants :

PEMEX

- matériaux utilisés dans la construction des usines pétrochimiques;
- tuyaux pour les oléoducs;
- valves, pompes et instrumentation;
- équipement de lutte contre la pollution; et
- équipement de forage.

CFÉ

- turbines;
- systèmes de contrôle;
- produits pour la construction de centrales électriques;
- équipement et matériaux utilisés pour la transmission et la distribution d'électricité;
- tire-câbles;
- matériaux et équipement pour la construction de sous-stations; et
- équipement de lutte contre la pollution.

D'après une étude récente, les fournisseurs nord-américains sont sous-représentés dans le domaine des lignes de transmission d'électricité et dans celui des sous-stations. Les tours et les sous-stations constituent environ un tiers du budget annuel de 800 millions de dollars US de la *CFÉ* affecté aux projets de transmission d'électricité. Actuellement, les besoins dans ces domaines sont satisfaits essentiellement par des fournisseurs étrangers. C'est ainsi que la plupart des câbles et des tours sont achetés au Brésil ou au Vénézuéla.



PROFIL DE CLIENT

Grupo Protexa, dont le siège est à Monterrey, est l'un des sous-traitants qui a le mieux réussi avec les projets de construction de PEMEX. L'entreprise importe 90 pour cent de l'équipement et des matériaux utilisés dans ces projets. Afin de faciliter les importations, Protexa a ouvert un service des achats à Houston au Texas.

Tant *PEMEX* que la *CFÉ* confient la réalisation de leurs grands projets de construction sur la base de projets clé en main. Cela veut dire que les caractéristiques et l'achat des matériaux relèvent des sociétés de construction et d'ingénierie qui ont obtenu les contrats. Malgré cela, les services des achats de *PEMEX* et de la *CFÉ* continuent de prendre part à nombre de décisions d'achat et il leur arrive souvent de recommander des produits ou des fournisseurs. C'est pourquoi les fournisseurs éventuels devraient orienter leurs efforts de commercialisation à la fois vers les organismes attribuant les contrats et vers leurs principaux sous-traitants. Deux des plus importantes sociétés mexicaines participant au projet de construction de *PEMEX* et de la *CFÉ* sont le *Grupo Bufete Industrial* et le *Grupo Protexa*.

LE LOGEMENT

La construction de logements au Mexique est de l'ordre de 650 000 unités par année. Environ la moitié de ces unités sont construites par le marché non structuré, c'est-à-dire le plus souvent par le propriétaire qui ne détient pas le terrain sur lequel il construit. Le reste de la construction va au secteur officiel dans le cadre de programmes bénéficiant de l'aide du gouvernement pour le logement destiné aux personnes à faible revenu ou le développement privé pour les résidences de catégories intermédiaire et supérieure.

Le Mexique souffre d'une sérieuse pénurie de logements et cela a fait exploser la demande de matériaux et de services de construction de logements. Les domaines qui offrent les meilleures possibilités dans ce secteur sont :

- les structures préfabriquées;
- les articles de décoration et les produits de finition;
- la quincaillerie;
- les portes et les fenêtres en aluminium et en verre;
- les accessoires de cuisine et de salle de bain;
- les serrures et les systèmes de sécurité;
- les enduits protecteurs;
- les matériaux de couverture; et
- les tapis, les revêtements de plancher et les rideaux.

Dans le cadre de la nouvelle initiative du Mexique dans le domaine du logement, les organismes gouvernementaux assurent le financement de la construction résidentielle, mais ne sont plus responsables de la construction des maisons. Même s'ils n'achètent plus directement de matériaux de construction, ils jouent un rôle important dans la promotion des nouvelles technologies et dans la fixation des prix. Ces organismes sont donc des points de contact importants pour en apprendre davantage sur les projets de développement domiciliaire à venir et pour présenter de nouveaux concepts de construction. Les principaux organismes sont les suivants :

- *Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)*, le Fonds du logement de la Banque centrale du Mexique pour les banques commerciales;
- *Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT)*, le Fonds de retraite pour le logement des employés du secteur privé;
- *Fondo de la Vivienda del Sistema de Seguridad Social de los Trabajadores del Estado (FOVISSTE)*, le Fonds de retraite pour le logement des employés du secteur public; et
- *Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO)*, l'organisme du gouvernement fédéral pour le logement des personnes à faible revenu.



L'EXPÉRIENCE CANADIENNE

Trimex International Inc., de Kitchener en Ontario, a tenté pour la première fois de fournir des logements au Mexique en 1991. L'entreprise a essayé de faire la promotion de toute une variété de techniques canadiennes de construction de logement avant de trouver son propre créneau après trois ans d'essais infructueux. «Toutes les technologies de construction de logements ne conviennent pas au Mexique», signale Denis Kuchma, Directeur international de Trimex. «L'exportation des structures de bois préfabriquées semblait ouvrir de bonnes possibilités. La technologie que nous utilisons garantissait l'efficacité, l'esthétique et le confort des constructions à un prix abordable. Toutefois, nous nous sommes trompés sur la façon dont le marché accueillerait ces avantages. Nous nous sommes heurtés de front à des traditions culturelles, en particulier sur le marché des logements dans la gamme des prix modiques à prix moyens.»

Trimex a réalisé sa percée en 1993 en offrant une technologie à base de briques aux acheteurs se situant dans les catégories socio-économiques inférieures à moyennes.

L'énorme demande de logements associée à la pénurie de capitaux oblige les constructeurs mexicains à étudier toute technologie qui permet de réduire les coûts et la durée de la construction. Ils cherchent avant tout à réaliser des économies sur les coûts des matériaux. Environ 80 pour cent des coûts des logements vont aux matériaux et seulement 20 pour cent à la main-d'œuvre au Mexique. Beaucoup de constructeurs étudient les techniques de constructions préfabriquées.

FOVI et *INFONAVIT* ont financé récemment des projets de construction domiciliaire qui utilisent des éléments préfabriqués comme des dalles et des poutres. De plus, les deux organismes ont mis en œuvre des projets pilotes utilisant des logements préfabriqués en bois dans le cas des projets domiciliaires pour les personnes à faible revenu. Ces organismes collaborent avec les universités et d'autres entités pour faire des recherches sur les systèmes et les matériaux de construction. Dans le secteur privé, le gros du marché des matériaux de construction est composé des constructeurs de taille petite et moyenne de même que des grossistes et des détaillants de matériaux de construction.

MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION UTILISÉS DANS LES LOGEMENTS

EN POURCENTAGE

	Matériaux	Utilisation relative
Planchers	Ciment ou béton	53
	Mosaïque ou autres revêtements	19
	Terre	27
	Autres	1
Toits	Ciment ou brique, brique en terre sur des chevrons	51
	Feuilles de métal ou d'amiante	18
	Dalle	10
	Carton	10
	Palmier ou bois	9
	Autres	2
Murs	Brique, blocs de ciment	70
	Adobe	15
	Bois	8
	Boue	2
	Canisse, palmier ou bambou	2
	Carton	1
	Feuilles de métal ou d'amiante	1
	Autres	1

Source : Eduardo Carrera Cortés (Ed.) Catálogo CIHAC '93, 7^e édition, México : Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación, A.C. (CIHAC), Centre de promotion pour la construction et le logement, p. 281.



ESPACE À BUREAUX

L'afflux d'investisseurs étrangers au Mexique et l'expansion économique dans tous les secteurs d'activité a fait apparaître une demande pour les immeubles à bureaux de qualité supérieure dans les principaux centres urbains. En 1992 et 1993, environ 700 000 mètres carrés de nouveaux espaces à bureaux ont été développés à Mexico seulement et 350 000 mètres carrés supplémentaires sont en cours de construction. La forte demande a poussé à la hausse le coût de l'espace à bureau à Mexico, mais les prix commencent à diminuer alors qu'il y a de plus en plus d'espaces disponibles sur le marché.

Les matériaux de construction les plus courants pour les constructions commerciales sont le béton, l'acier, le verre, la brique de pavage, les blocs de béton et le bois. On enregistre une tendance à l'utilisation des technologies de pointe et des matériaux spéciaux, en particulier dans la région de Mexico qui est exposée aux tremblements de terre. Les matériaux de pointe comme les produits d'isolation énergétique, le câblage des édifices intelligents et les produits de finition résistant à la pollution deviennent de plus en plus populaires.

COÛT DE L'ESPACE À BUREAUX À MÉXICO, 1993

DOLLAR US PAR MÈTRE CARRÉ

Type d'espace à bureaux	Prix moyen de la location mensuelle	Prix de vente moyen
AAA	41	3 000
AA	23	1 764
A	18	1 155
B	15	977

Source : Joel Russel. "Real Estate Report Card". *Business Mexico*, mars 1994, p. 16.

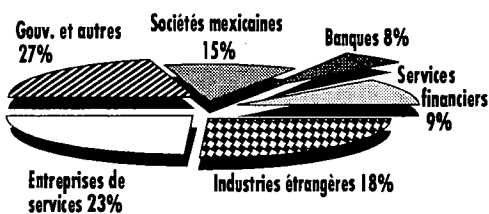
Il y a des possibilités intéressantes pour les fournisseurs canadiens de produits de finition intérieure de haute qualité destinés aux bâtiments commerciaux. Ces fournisseurs doivent viser plus précisément le marché triple A, qui est actuellement celui qui est le moins desservi. Il faut aussi accorder une attention particulière au milieu bancaire et financier, qui a été l'un de ceux qui ont le plus acheté ou rénové des espaces à bureaux au cours des dernières années.

À la fin de 1993, les frères Reichmann, des citoyens canadiens, ont rendu public leurs plans pour trois grands projets à Mexico. Reichmann International L.P., en association avec Reichmanns and G. Soros Realty, construisent :

- un îlot près du centre historique de Mexico;
- une tour à bureaux de 42 étages le long de l'artère financière; et
- un complexe de commerces, de bureaux et de logements de 30 immeubles à la limite ouest de la ville.



UTILISATEURS D'ESPACE À BUREAUX À MÉXICO



Source : Joel Russel. "Real Estate Report Card". *Business Mexico*, mars 1994, p. 17.

L'entreprise dépensera entre 400 et 500 millions de dollars pour le premier projet, qui combine les éléments commerciaux et résidentiels. La reconstruction du centre de 20 îlots, endommagé par le tremblement de terre de 1985, a été retardée par la bataille entre les autorités municipales et les défenseurs des logements pour personnes à faible revenu. L'entreprise prévoit respecter les normes et les traditions de la ville tout en fournissant un cadre d'affaires de haute qualité pour répondre à la demande d'une communauté d'affaires de plus en plus sophistiquée et internationale.

Le Mexique offre également des possibilités pour les services de gestion et d'entretien des bâtiments. Par le passé, les constructeurs mexicains ne géraient pas les bâtiments qu'ils avaient construits. Des locataires affichent maintenant une préférence marquée pour les bâtiments qui sont bien gérés. La demande pour les services de sécurité, de nettoyage et d'administration des biens commerciaux est forte.

Si México est actuellement l'endroit privilégié pour les nouveaux espaces à bureaux, il y a aussi des possibilités de construction d'immeubles commerciaux dans les villes satellites qui poussent aux alentours. Un nombre non négligeable de sociétés et d'organismes gouvernementaux s'efforcent de décentraliser leurs activités. Les États voisins de Querétaro, Puebla, Hidalgo et Morelos commencent à enregistrer une augmentation des constructions commerciales. On assiste également à un essor important à Monterrey.

LE SECTEUR DU COMMERCE DE DÉTAIL

Le Mexique a assisté à une explosion du nombre de centres commerciaux au cours des dernières années. Cette croissance a été alimentée par l'augmentation du nombre de franchises. Un grand nombre de chaînes de franchises américaines et de magasins à rayons se sont implantés au Mexique. De façon générale, les sièges américains de ces sociétés confient la construction à des entreprises mexicaines, mais la conception, les plans et les spécifications sont fournis par le propriétaire.

L'EXPÉRIENCE CANADIENNE

Dans une entrevue avec l'un des plus importants promoteurs commerciaux au Mexique, celui-ci a révélé que son entreprise avait récemment importé des poutres d'acier canadiennes destinées à l'un de ses plus importants développements de centre commercial. La qualité de celles-ci ayant pleinement répondu à leurs attentes, ils s'efforceront d'utiliser à nouveau des poutres d'acier canadiennes quand cela sera possible dans leurs projets ultérieurs.

LES INSTALLATIONS INDUSTRIELLES

Il y a, au Mexique, de l'ordre de 100 grands parcs industriels situés un peu partout au pays. Ils vont d'installations assez rudimentaires à des installations de classe mondiale. Un grand nombre de ces parcs ont été construits pour accueillir les activités des fabricants étrangers, en particulier dans la région des *maquiladoras* du nord. On s'attend à voir d'autres travaux de construction et de rénovation de ces parcs du fait de l'entrée en vigueur de l'ALÉNA. L'Association des parcs industriels privés (AMPIP) a annoncé la réalisation de 75 nouveaux projets pour un total de 358 millions de dollars US en 1994.

Les sociétés internationales qui investissent au Mexique ont des normes élevées pour la construction de leurs usines, au point qu'il arrive souvent que les fournisseurs mexicains ne puissent pas les satisfaire. Les entreprises canadiennes qui s'occupent de conception industrielle et de technologies de construction, d'équipement de lutte contre la pollution et de production privée d'électricité devraient bénéficier de possibilités intéressantes.



LE TOURISME

L'industrie touristique mexicaine prend rapidement de l'expansion et on a constaté un grand nombre de démarrages de chantiers de construction d'hôtels, de marinas, de centres commerciaux, d'appartements en co-propriété et de terrains de golf. La construction d'hôtels est particulièrement active. Environ 10 000 nouvelles chambres d'hôtel sont construites chaque année et une proportion importante de celles-ci sont des chambres à quatre et cinq étoiles. La demande d'infrastructure à l'appui de ces installations est également présente et concerne les aéroports, les usines de traitement des eaux usées, les routes et les systèmes de distribution d'électricité.

Les possibilités pour les matériaux et l'équipement de construction se retrouvent dans les domaines suivants ;

- les matériaux de finition de haute qualité pour les hôtels et les centres de conférence de luxe;
- les accessoires pour salle de bain et les produits de plomberie;
- les dispositifs d'éclairage;
- les systèmes de chauffage, de sécurité et de contrôle; et
- le bois traité chimiquement pour les travaux paysagers, les quais et les docks.

Le *Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR)* ou Fonds national pour le développement du tourisme est un point de contact important auprès du gouvernement pour en apprendre davantage sur les projets de développement touristique. Les entreprises canadiennes peuvent commencer par étudier les plans de *FONATUR* concernant les nouveaux développements touristiques. En s'adressant à cet organisme, on peut obtenir des contacts avec des promoteurs du secteur privé qui participent à d'importants projets. Les autres groupes qui exercent une influence sur le choix des matériaux de construction sont :

- *Grupo Situr*, une importante société mexicaine responsable d'environ 30 pour cent des nouveaux projets de développement touristique;
- les grandes chaînes hôtelières;
- les promoteurs d'installations touristiques locales; et
- le milieu mexicain des architectes.

EXPANSIONS PRÉVUES DU SECTEUR HÔTELIER

Plusieurs chaînes hôtelières ont annoncé des plans d'expansion de leurs activités au Mexique. Holiday Inn Worldwide prévoit construire 20 nouveaux hôtels au Mexique au cours des deux années à venir. Le Ritz-Carlton étudie deux projets à Mexico et à Guadalajara avec un partenaire, *Fondo Opción*. *Grupo Situr* et le *Mandarin Oriental Group*, dont le siège est à Hong Kong, prévoient construire un hôtel cinq étoiles à Mexico. *Grupo Situr* construit également un hôtel de 360 chambres sur l'avenue Reforma de Mexico avec son partenaire Hilton International.



AUTRES PRODUITS EN DEMANDE DANS LE SECTEUR MEXICAIN DE LA CONSTRUCTION

Sous-secteur	Produits demandés
Développement commercial	poutres d'acier barres renforcées moules à ciment mélangeurs hydrauliques de ciment échafaudages transformateurs électriques contreplaqué câbles systèmes d'air climatisé et conduits fenêtres et portes spécialisées appareils d'éclairage ascenseurs et escaliers roulants câblage d'édifice intelligent finition intérieure de haute qualité
Ports	équipement de manutention des marchandises produits pour l'entreposage matériaux de construction pour l'amélioration de l'infrastructure autour des ports (routes, égouts, transmission d'énergie)
Voies ferrées	rails et traverses
Usines	systèmes de lutte contre la pollution équipement et matériaux pour la sécurité industrielle

4. LES CLIENTS

Le marché mexicain de la construction et des produits de construction est composé de trois grands groupes :

- les sociétés de construction;
- les organismes de travaux publics des gouvernements fédéral, d'État, parapublics et municipaux; et
- le marché non structuré ou des consommateurs.

LES ENTREPRISES DE CONSTRUCTION

Le secteur mexicain de la construction emploie deux millions de travailleurs dans environ 18 000 entreprises. Ce secteur est dominé par un petit nombre de grandes entreprises puisque les 300 plus grandes accaparent plus de la moitié de la valeur de la production (cf. tableau). Quelques-unes parmi les plus grandes ont un chiffre d'affaires de l'ordre du milliard de dollars US par année et travaillent, en plus du marché national, sur les marchés internationaux.



Les plus grandes entreprises de construction sont aussi les acheteurs les plus importants de matériaux de construction importés. Ce sont elles qui seront probablement les plus enclines à acheter des produits plus sophistiqués et la gamme la plus diversifiée de matériaux. Au cours des dernières années, leur influence sur les décisions d'achat a pris de l'ampleur alors que le rôle du gouvernement évoluait. De façon traditionnelle, les gouvernements fédéral et des États se comportaient comme des entrepreneurs généraux dans les projets de travaux publics alors que maintenant, ce sont les entrepreneurs du secteur privé qui assument la responsabilité totale des projets.

Les grandes entreprises de construction sont fortement diversifiées. Elles fournissent des services d'ingénierie et de sous-traitance et produisent également une grande quantité des matériaux de construction qu'elles utilisent. Il n'est pas rare de les voir créer des divisions distinctes pour fabriquer des produits dont la demande est forte. Cela en fait des candidates idéales pour les alliances technologiques et les autres types de co-entreprises avec des producteurs canadiens.

LE SECTEUR MEXICAIN DE LA CONSTRUCTION, 1992

Catégorie de taille (Millions de dollars US)	Nombre d'entreprises	Pourcentage d'entreprises	Valeur de la production (Millions de dollars US)	Pourcentage de la production
jusqu' à 1	14 527	80,49	3 500	32
de 1 à 3,3	2 609	14,46	900	8
de 3.3 à 6,7	614	3,40	500	5
plus de 6,7	299	1,66	6 100	55
Total	18 049	100	11 000	100

Source: Arq. Raúl Díaz Gómez (Ed.). *Revista Mexicana de la Construcción*. Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC), Association mexicaine de la construction. N° 467, décembre 1993, p. 25.

LES DIX PLUS GRANDES ENTREPRISES DE CONSTRUCTION DU MEXIQUE

N°	Entreprise	Revenus, 1992 (Millions de dollars US)	Emplacement principal	Nombre d'employés
1	<i>Ingenieros Civiles Asociados (ICA) Sociedad Controladora S.A. de C.V.</i>	1 600	D.F.	38 000
2	<i>Grupo Bufete Industrial S.A. de C.V.</i>	340	D.F.	10 600
3	<i>Compañía Contratista Nacional S.A. de C.V.</i>	160	D.F.	4 200
4	<i>Grupo Contelmex</i>	94	D.F.	600
5	<i>Desarrollo Monarca S.A. de C.V.</i>	93	D.F.	1 100
6	<i>Construcciones y Canalizaciones S.A. de C.V.</i>	68	État de Mexico	1 760
7	<i>Grupo Calpan S.A. de C.V.</i>	53	D.F.	—
8	<i>Constructor y Perforadora Latina S.A. de C.V.</i>	51	D.F.	439
9	<i>Ingenieros y Contratistas S.A. de C.V.</i>	48	D.F.	2 500
10	<i>FYPASA Construcciones S.A. de C.V.</i>	48	D.F.	490

Source: Ing. Luis E. Borro Camperque, D.F. (Ed.). *Informe Anual 1993. Obras*, Vol. XXI, N° 249, septembre 1993, p. 54.



La liste des dix plus importantes entreprises mexicaines de construction est donnée au tableau de la page précédente. Parmi les autres grandes entreprises de construction, on peut citer *GUTSA Construcciones*, *TRIBASA*, *Grupo Mexicano de Desarrollo* et *Grupo Protexa*.

Nombre des grandes entreprises de construction ont acquis une certaine expérience dans les co-entreprises avec des sociétés américaines et européennes. Les PME auront probablement moins d'expérience dans ce domaine, mais un grand nombre d'entre elles éprouveront le besoin d'adhérer à des partenariats et seront très motivées.

GRANDS IMPORTATEURS PARMIS LES ENTREPRISES MEXICAINES DE CONSTRUCTION, 1992

MILLIONS DE DOLLARS US

Entreprise de construction	Revenu	Principaux produits importés	Importations en 1992	Origine
<i>Ingenieros Civiles Asociados (ICA)</i>	1 600	Machinerie et assistance technique	30,0	É.-U.
<i>Compañía Contratista Nacional S.A. de C.V.</i>	140	Machinerie	9,0	É.-U.
<i>FYPASA Construcciones S.A. de C.V.</i>	48	Matériel hydraulique et électrique	4,8	É.-U.
<i>Server Construcciones</i>	15	Équipement lourd	4,0	É.-U.
<i>Maiz Edificaciones</i>	16	Céramique, produits électriques et fournitures	2,3	É.-U.
<i>Bosnor S.A. de C.V.</i>	11	Pièces détachées, valves, plaques d'acier	1,3	É.-U., France
<i>Degremont de México</i>	15	Séchoirs (pour la terre)	1,0	France
<i>Copachisa Constructora</i>	16	Appareils électriques et produits de finition (décoratif)	0,6	É.-U.
<i>Constructora Ruiz Allende</i>	1.8	Entrepôts préfabriqués	0,5	É.-U.

Source : Ing. Luis E. Borro Camperque, D.F. (Ed.). *Informe Anual 1993. Obras*, Vol. XXI, N° 249, septembre 1993, p. 56.

LES PROCÉDURES D'ACHAT

Des entrevues menées avec des représentants des services d'achat du chef de file de l'industrie, *Ingenieros Civiles Asociados (ICA)*, révèlent les pratiques d'achat des grandes entreprises de construction au Mexique.

ICA répartit ses activités de construction entre trois divisions:

- la construction lourde : barrages, routes, ponts, aéroports;
- la construction urbaine : centres commerciaux, logement; et
- *ICA Fluor Daniel* : une co-entreprise s'occupant d'installations industrielles et de projets énergétiques clé en main.



Chaque division a son propre service d'achat. Au sein de ceux-ci, des groupes distincts s'occupent des achats du matériel, de l'équipement et des pièces détachées. Ils estiment qu'environ la moitié de leurs achats sont d'importance nationale et ceux-ci sont traités par le siège à Mexico. De 35 à 40 pour cent des matériaux dont ils ont besoin proviennent des marchés locaux, en particulier quand les coûts de transport sont élevés. Le reste est acheté sur le lieu du travail auprès des fournisseurs locaux.

ICA s'informe des nouveaux équipements et produits essentiellement par l'intermédiaire des représentants des fournisseurs qui visitent leurs bureaux de Mexico, des magazines spécialisés et des foires commerciales. Ils vérifient constamment le prix des articles utilisés couramment pour décider si ceux-ci doivent être importés ou achetés sur le marché local. L'entreprise suit surtout les fournisseurs américains du sud, qui sont plus près d'eux.

Les critères les plus couramment cités pour le choix des produits et de l'équipement de construction sont le prix, la qualité et le service. Le service devient rapidement l'élément essentiel de décision. Les constructeurs qui essaient de tirer profit de ce marché très actif pour les projets de construction ne peuvent supporter des retards à la livraison ou au service. Quand elles font affaire avec des fournisseurs étrangers, les entreprises de construction veulent l'assurance que des représentants locaux peuvent leur fournir un service élevé d'assistance pour le produit.

COMMENT VENDRE AUX ENTREPRISES DE CONSTRUCTION

Les grandes entreprises de construction du Mexique recherchent les meilleures technologies et idées de construction afin d'être concurrentielles pour les contrats importants. Elles sont régulièrement sollicitées par des fournisseurs venant de partout dans le monde. Pour être concurrentielles, les sociétés canadiennes doivent mettre au point une stratégie pour attirer et conserver l'attention de ces importants clients. Les approches suivantes ont donné de bons résultats :

- chercher un partenaire local qui peut consacrer le temps nécessaire à établir et conserver les contacts avec les grandes entreprises de construction;
- déterminer quelles sont les grandes entreprises qui offrent les meilleures possibilités pour vos produits. Cherchez à savoir pour quels projets elles tentent d'obtenir des contrats. Nombre des grandes entreprises ont commencé à concentrer leurs efforts sur des segments particuliers de marché comme les routes, l'énergie ou l'infrastructure hydraulique. Avec l'aide de votre partenaire, mettez au point une démonstration ou une présentation de votre produit et adressez-vous directement à ces entreprises. Un grand nombre de grandes entreprises mexicaines ont des liens entre elles au moyen de co-entreprises, de relations familiales ou d'associations d'affaires. Si une entreprise n'est pas intéressée par votre produit, elle peut vous adresser à d'autres sociétés que ceux-ci intéresseraient davantage; et
- préparer une stratégie financière qui offre des avantages au client en termes d'économies de coûts, de conditions de paiement ou même de participation à un projet.



LES ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX

Les gouvernements fédéral, des États et municipaux ont été pendant longtemps d'importants clients pour les matériaux et les équipements de construction. Toutefois, récemment, les politiques de privatisation ont commencé à diminuer leur influence sur les décisions d'achat, en particulier dans le cas des grands projets. Autrefois, ces organismes faisaient eux-mêmes la planification, la conception, définissaient les spécifications du matériel et procédaient aux achats. Dorénavant, le gouvernement confie des projets entiers à des sociétés de construction du secteur privé. Les organismes gouvernementaux continuent quand même à jouer un rôle important dans l'industrie parce qu'une grande partie des projets n'a pas été privatisée.

LES ACHATS GOUVERNEMENTAUX ET L'ALÉNA

Les dispositions de l'ALÉNA sur les achats des gouvernements ont augmenté sensiblement les possibilités pour les sociétés canadiennes de participer aux achats du gouvernement fédéral au Mexique. Depuis le 1^{er} janvier 1994, les entreprises canadiennes font concurrence sur un pied d'égalité avec leurs homologues mexicains et américains pour l'acquisition de matériaux et d'équipement de construction au-dessus des seuils suivants :

- contrats avec un organisme gouvernemental supérieurs à 50 000 \$ US; et
- contrats avec une entreprise gouvernementale supérieurs à 250 000 \$ US.

Ces seuils seront corrigés tous les deux ans en fonction du taux d'inflation américain. Au Mexique, le terme «organisme gouvernemental» désigne les 18 secrétariats fédéraux, qui correspondent pour l'essentiel à des ministères fédéraux canadiens. Les entreprises gouvernementales sont les 37 sociétés parapubliques qui engagent des dépenses considérables. Huit des entreprises auxquelles l'ALÉNA s'applique sont de gros acheteurs de produits de construction (voir tableau).

QUELQUES ENTREPRISES GOUVERNEMENTALES TOUCHÉES PAR L'ALÉNA

Entreprise gouvernementale	Domaine d'activité
<i>Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA),</i> Commission aéroportuaire	construction des aéroports
<i>Puertos Mexicanos</i> Autorité portuaire mexicaine	construction des aéroports
<i>Petróleos Mexicanos (PEMEX)</i> Société pétrolière de l'État	infrastructure pétrolière
<i>Comisión Nacional del Agua (CNA),</i> Commission nationale de l'eau	systèmes d'aqueducs et de traitement des eaux usées
<i>Camino y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos (CAPFISC),</i> Commission des routes et des ponts	construction et rénovation des routes régionales
<i>Ferrocarriles Nacionales de México (FERRONALES),</i> Commission des chemins de fer	infrastructure ferroviaire
<i>Comisión Federal de Electricidad (CFE),</i> Commission fédérale de l'électricité	infrastructure électrique
<i>Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS),</i> Institut de la sécurité sociale	construction d'hôpitaux



LE CYCLE D'ACHAT

L'exercice financier des organismes gouvernementaux mexicains correspond à l'année civile. Alors que la valeur des achats gouvernementaux de matériaux de construction est relativement constante tout au long de l'année, les achats augmentent sensiblement en décembre, alors que les organismes s'efforcent d'utiliser les budgets restants. Les achats réalisés en décembre représentent souvent le double de ceux du mois de novembre.

LES RETARDS DE PAIEMENTS

Les exportateurs canadiens à destination du Mexique signalent que les comptes à payer finissent par être réglés, mais que les paiements sont souvent en retard, en particulier à cause du coût élevé du capital. En 1993, on a souvent signalé des retards de paiements dans le cas des contrats gouvernementaux et les effets de ces retards se sont répercutés sur les sous-traitants et les fournisseurs. Il faut s'attendre à de tels délais et les prévoir quand on définit les obligations envers des tierces parties.

VENDRE AU GOUVERNEMENT

Malgré la tendance aux projets clé en main, les organismes gouvernementaux continueront à acheter de grandes quantités d'articles destinés aux grands projets de travaux publics. C'est ainsi que c'est en général la *Comisión Nacional del Agua (CNA)*, ou Commission nationale des eaux, qui achète directement des canalisations d'aqueducs et d'égouts pour la plupart des nouveaux projets.

Même dans le cas des projets clé en main, les fonctionnaires continuent à participer aux décisions d'achat. Ils jouent souvent un rôle déterminant dans la définition des normes pour les nouveaux produits. C'est pour cela que les fournisseurs ne doivent pas oublier les fonctionnaires concernés dans leurs efforts de commercialisation, même si ceux-ci ne sont pas des acheteurs des produits de l'entreprise.

Quant à vendre aux clients du gouvernement, on y parvient souvent de façon plus efficace au moyen d'un représentant local comme un agent, un distributeur ou un partenaire dans une co-entreprise. Il est essentiel que ce partenaire ait une expérience directe de l'organisme gouvernemental concerné.

Il n'est plus nécessaire d'être inscrit auprès du gouvernement fédéral avant de pouvoir répondre à des appels d'offres de contrats du gouvernement. Toutefois, un grand nombre d'organismes fédéraux, d'État et municipaux tiennent une liste des fournisseurs qualifiés. L'inscription sur ces listes est une façon importante d'attirer l'attention sur les produits d'une entreprise.

LE MARCHÉ NON STRUCTURÉ

Le secteur non structuré de la construction englobe les activités de construction réalisées par les propriétaires privés de maisons et par les petits entrepreneurs qui ne sont pas enregistrés. De par sa nature, ce marché est difficile à quantifier. Certains ont évalué qu'il peut représenter 60 pour cent de toutes les activités de construction au Mexique.

Environ la moitié des constructions résidentielles au Mexique sont réalisées par ce secteur non structuré, souvent par le propriétaire et parfois sans qu'il détienne le titre de propriété du terrain. Même dans le cas des logements pour personnes à faible revenu construits par les entreprises de construction du secteur structuré au moyen de programmes parrainés par le gouvernement, il incombe souvent au propriétaire de la maison de la finir lui-même.



LE MARCHÉ DU CIMENT

Le marché du ciment est une bonne illustration de l'importance du secteur non structuré de la construction au Mexique. Dans la plupart des pays industrialisés, le ciment est un produit livré pour l'essentiel sous forme de produit en vrac prémélangé. Au Mexique, il s'agit d'un produit de consommation et environ 80 pour cent de tous les ciments sont vendus dans des sacs en papier de 50 kilos.

L'utilisation des noms de marques est très importante pour développer la loyauté des clients. Cemex, le chef de file de l'industrie, commercialise ses ciments dans tout le pays sous cinq noms de marques différents.

L'APPARITION DES CHAINES COMMERCIALES

À la fin de 1993, le géant de l'acier et de la pétrochimie de Monterrey, *Grupo Alfa*, a signé un accord de co-entreprise avec *Payless Cashways*, la chaîne d'amélioration domiciliaire basée à Kansas City, pour ouvrir 25 magasins au Mexique au cours des cinq années à venir. Le projet était décrit comme la première possibilité pour les consommateurs mexicains d'acheter une vaste gamme d'articles de quincaillerie, de fournitures de cuisine et de construction sous un seul toit. Le premier magasin *Payless/Alfa* devrait ouvrir à Monterrey à la fin de 1994.

De façon traditionnelle, quand une telle maison est occupée pour la première fois, on n'y trouve pas de portes intérieures, d'armoires de cuisine, de fenêtres ou de recouvrements de planchers. C'est au propriétaire qu'il revient de les acheter, en général dans un commerce de détail, afin de pouvoir terminer sa maison sur une période étalée.

Le marché des produits d'amélioration domiciliaire destinés aux consommateurs des catégories intermédiaires et supérieures de revenu ne fait que commencer à apparaître. Les consommateurs ayant ce niveau de revenu ne sont pas habitués à bricoler eux-mêmes étant donné la quantité de main-d'oeuvre disponible à faible coût.

VENDRE AU MARCHÉ DES CONSOMMATEURS

Le marché des consommateurs pour les produits de construction est difficile à rejoindre pour une société étrangère parce que le système de distribution est fortement fragmenté.

Dans la plupart des grandes villes, il y a un grand nombre de commerces de détail chacun offrant une gamme étroite de produits. Pour la plupart, les matériaux de construction, les articles de quincaillerie et les accessoires sont vendus par des commerçants spécialisés distincts. Les produits de peinture sont vendus dans des magasins de peinture. D'autres commerces spécialisés vendent des recouvrements de plancher, des produits de cuisine, de salle de bain et d'éclairage. Les articles de plomberie sont vendus dans les quincailleries. Les produits de base comme le ciment, la chaux, le gypse, le gravier, le carton et les tiges d'acier sont tous vendus séparément.

On a vu récemment d'importantes chaînes de magasins spécialisés dans les produits de construction arriver sur le marché mexicain. *Le Home Mart*, appartenant à des intérêts mexicains, a récemment ouvert son premier commerce de détail en dehors de la ville de Mexico. Il s'agit de magasins à rayons comparables au Home Depot américain. Un grand nombre de fournisseurs de produits de construction mexicains sont sceptiques quant à la viabilité de ce concept à cause des difficultés de transport, en particulier à Mexico. Les grands commerces de produits de construction sont plus courants à Monterrey parce qu'un plus grand nombre de consommateurs fortunés peuvent accéder à ces magasins avec leurs voitures.

Pour l'instant, les sociétés canadiennes qui s'intéressent au commerce de détail devront se contenter de canaux de distribution fragmentés. Elles doivent être prêtes à développer un réseau de distributeurs qui soient prêts à s'adresser au grand nombre de commerces de détail individuels. Au fur et à mesure que les chaînes de magasins de détail augmenteront, les exportateurs pourront plus facilement faire des contacts directs. Les fournisseurs canadiens de produits de détail ne devraient pas négliger la possibilité de vendre à des chaînes de commerce de détail étrangères, en particulier à celles installées aux États-Unis, qui prévoient pénétrer le marché mexicain.



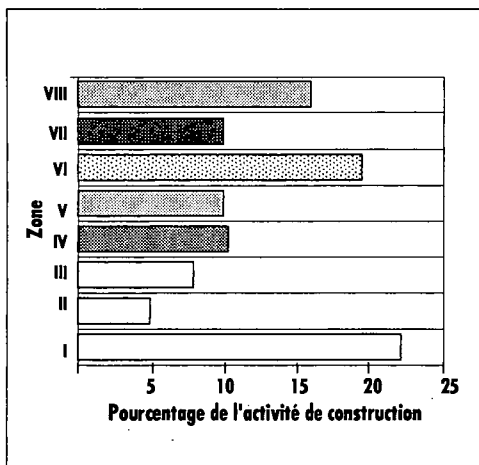
5. LES MARCHÉS RÉGIONAUX

La taille et la nature du marché des produits de construction varient dans tout le Mexique. Dans une région donnée, la demande de produits de construction dépend du niveau de l'activité de construction, des caractéristiques démographiques de la région et de la proximité des sources de distribution. Les trois régions les plus importantes au Mexique sont :

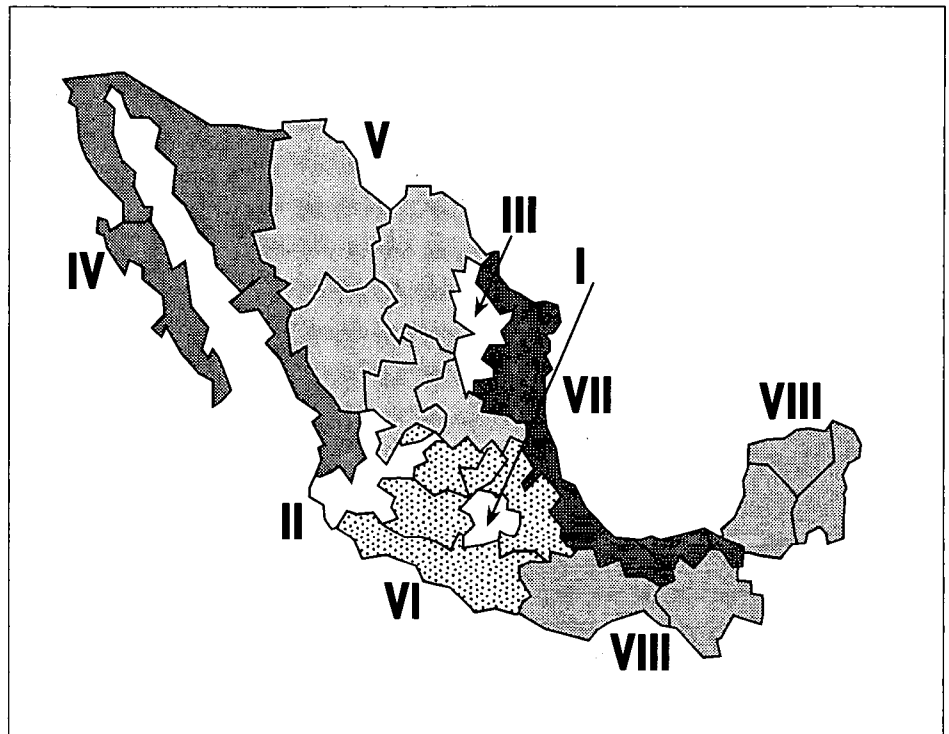
- le District fédéral, ou la ville de México;
- Guadalajara et l'État de Jalisco; et
- Monterrey et l'État de Nuevo León.

Ces trois régions représentent plus de 30 pour cent de l'ensemble des activités de construction du pays. L'État de Veracruz est également un chef de file en ce qui concerne les activités industrielles et de construction. L'État de Campeche, même s'il n'est pas aussi développé, a pris de l'importance à cause des projets pétroliers en cours de développement.

ACTIVITÉ RÉGIONALE DE CONSTRUCTION, 1992

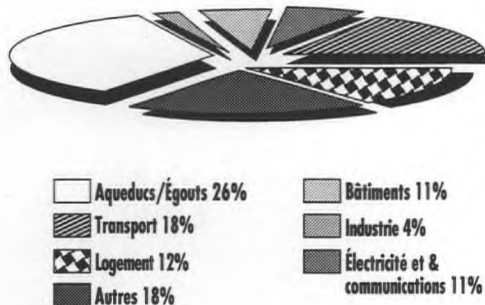


Source : Townsend Trade Strategies Inc.



LE DISTRICT FÉDÉRAL

GUADALAJARA ET L'ÉTAT DE JALISCO



Source : Arq. Raúl Díaz Gómez (Ed.). *Revista Mexicana de la Construcción*. Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC), Association mexicaine de la construction. N° 467, décembre 1993, p. 20.

Distrito Federal ou *D.F.*, c'est à dire le District fédéral, est le nom officiel de la municipalité de México. C'est le centre économique, financier et industriel du pays ainsi que le cœur du réseau de transport. La population totale du D.F. dépasse les 18 millions de personnes.

Les achats de matériaux de construction dans le District fédéral représentent près de la moitié de ceux de l'ensemble du pays. La part de marché des produits importés est environ la même. México est également un grand centre de distribution pour les localités et les États environnants. En 1992, plus du tiers des entreprises de construction enregistrées du pays avaient leur siège dans le District fédéral. Au cours de cette même année, 22 pour cent du total de l'activité nationale de construction se déroulait à México.

La distribution des matériaux de construction dans le District fédéral est fragmentée. Un grand nombre de commerces offrent une gamme très étroite de produits. À cause des difficultés de transport, un grand nombre de distributeurs ne desservent qu'une petite partie de la ville. Toutefois, il y a une artère commerçante dans laquelle on trouve quantité de commerces vendant certains matériaux de construction.

CONCENTRO

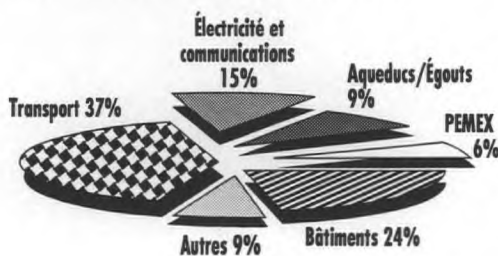
Concentro est un centre permanent de métiers de construction à Guadalajara. Il fournit un espace commercial aux fabricants et aux distributeurs d'une vaste gamme de produits de construction et de décoration. De plus, il héberge des expositions permanentes et temporaires de produits de construction. Il s'efforce de constituer un guichet unique pour les entreprises qui cherchent des produits, des matériaux et des services pour toutes les étapes de la construction, de la conception, de gros œuvres, de finition, l'équipement, le mobilier, la décoration et l'entretien.

GUADALAJARA ET L'ÉTAT DE JALISCO

Guadalajara est la seconde plus importante ville du Mexique avec une population de 3,5 millions d'habitants. Ses principaux domaines d'activité industrielle comprennent la production de boissons et d'aliments, les produits chimiques, les textiles et la machinerie. Guadalajara est devenue un centre important de haute technologie et un grand nombre de sociétés multinationales d'informatique et de télécommunications y ont implanté des installations. L'État de Jalisco, avec une population de 5 millions d'habitants, est le quatrième plus peuplé au Mexique. En plus de l'activité commerciale de Guadalajara, l'État dispose d'une industrie touristique très dynamique.

En 1992, 6 pour cent des entreprises de construction enregistrées du pays étaient situées dans l'État de Jalisco et la région accueillait 5 pour cent de l'activité de construction de l'ensemble du pays.

ACTIVITÉ DE CONSTRUCTION À JALISCO



Source : Arq. Raúl Díaz Gómez (Ed.). *Revista Mexicana de la Construcción*. Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC), Association mexicaine de la construction. N° 462, juillet 1993, p. 46.

D'après un représentant du *Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación A.C. (CIHAC)*, Centre de promotion de la construction et du logement, Guadalajara est perçue comme un marché intermédiaire. Une partie relativement importante de l'activité de construction est réalisée par le secteur structuré et le marché est donc moins volatile que dans les autres grands marchés mexicains.

Malgré cette relative stabilité, ce marché est considéré comme exigeant. Les fabricants de produits de construction y testent souvent leurs nouveaux produits. On estime que si un produit perce à Guadalajara, il sera bien accepté dans les autres régions.

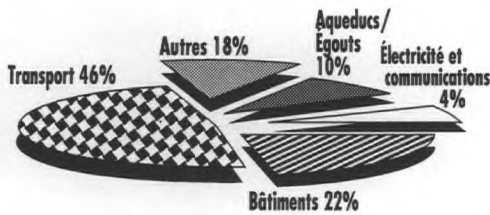
Dans la région, les goûts pour les produits de construction sont fortement influencés par ce qui se passe dans le District fédéral. Les architectes, les ingénieurs et les acheteurs commencent par regarder ce qui se passe à México, puis en Californie, pour se procurer de nouveaux produits et de nouvelles idées de conception.



PROFIL SECTORIEL
LE SECTEUR MEXICAIN DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

MONTERREY ET L'ÉTAT DE NUEVO LEÓN

ACTIVITÉ DE CONSTRUCTION AU NUEVO LEÓN



Source : Arq. Raúl Díaz Gómez (Ed.). *Revista Mexicana de la Construcción*. Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC), Association mexicaine de la construction. N° 461, juin 1993, p. 45.

Monterrey est la troisième plus importante ville du Mexique avec une population de plus de 3 millions d'habitants. C'est la capitale de l'État de Nuevo León et elle est située dans le coin nord-est du pays, à environ 240 kilomètres de la frontière texane. Environ la moitié des 500 plus grandes entreprises du Mexique ont leur siège à Monterrey. Plus de 250 sociétés étrangères, y compris celles des *maquiladoras*, ont des activités dans cet État.

En 1992, 6 pour cent des entreprises de construction enregistrées du pays étaient implantées dans cet État et la région était responsable de 7 pour cent de l'activité nationale de construction. Les achats de matériaux de construction dans cet État représentent 11 pour cent du total national.

Au cours des dernières années, le Nuevo León a enregistré un boom de la construction. Les travaux privés représentent près de 60 pour cent de cette activité. Cela comprend l'agrandissement des sites industriels, les développements commerciaux, en particulier la construction d'hôtels et de bureaux, et le logement. Les projets du secteur public les plus importants sont, entre autres :

- *Metrorrey* — un système de métro aérien;
- des projets d'aqueducs et d'égouts; et
- *Ciudad Solidaridad* — un grand projet de développement prévoyant la construction, sur une période prolongée, de 18 000 à 20 000 maisons pour les personnes à faible revenu.

Les entrevues réalisées avec les représentants d'un certain nombre de grandes entreprises de construction à Monterrey indiquent que les choix de technologies et de produits de construction sont lourdement influencés par ce qui se pratique à proximité aux États-Unis. On utilise couramment des produits importés pour la construction. Un petit nombre des entreprises les plus grandes importent directement des produits et disposent même de bureaux d'achat à Houston ou à San Antonio, au Texas. Les PME achètent les produits importés essentiellement auprès des distributeurs locaux.

Monterrey a une *Asociación de Distribuidores de Materiales para Construcción de Nuevo León A.C.*, Association des distributeurs des produits de construction, très active qui couvre l'ensemble de l'État (voir liste des contacts). Les fournisseurs canadiens devraient s'adresser à cette association s'ils cherchent à distribuer leurs produits dans cet État ou désirent réaliser des démonstrations de leurs produits ou organiser des séminaires. La *Camara Nacional de la Industria de la Construcción, Delegación Nuevo León*, chapitre du Nuevo León de l'Association nationale de la construction, est également très active et peut indiquer des possibilités comparables.

Les commerces de type magasin à rayons offrant des produits de construction sont plus répandus à Monterrey que dans les autres parties du Mexique. On compte parmi ces commerces *Todo Fácil*, *Builder's Mart* et *Payless/Alfa*.

6. LA RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE

Le cadre réglementaire de l'activité de construction au Mexique est complexe. Il faut en effet respecter les lois et les codes de construction du gouvernement fédéral, des divers États et des municipalités. En ce qui concerne les fournisseurs de produits de construction, les domaines auxquels il faut accorder le plus d'attention sont :

- les normes des produits;
- les codes de construction;
- les taux tarifaires;
- la commercialisation des produits; et
- la réglementation sur l'environnement.

LES NORMES DES PRODUITS

Le Mexique a un système de normes officielles appelé *Normas Oficiales Mexicanas* ou *NOM*. Ces normes sont des éléments importants pour les entreprises qui exportent des biens d'équipement, de la machinerie et des matériaux de construction au Mexique.

La *Dirección General de Normas (DGN)*, Bureau mexicain des normes, fixe les normes de poids et de mesure pour le pays. Le système de mesure en vigueur au Mexique est le SI. Les normes mexicaines suivent en général celles en vigueur dans les pays industrialisés. Le Mexique s'inspire des normes fixées par l'American Society of Mechanical Engineers (ASME) et l'American Society for Testing of Materials (ASTM).

La *DGN* gère également un système de *NOM* pour des produits particuliers. Nombre de biens importés, y compris les matériaux de construction, nécessitent des certificats de conformité avec les *NOM* avant de pouvoir entrer au pays. La *DGN* publie des normes de qualité pour une vaste gamme de produits de construction. On peut obtenir des renseignements détaillés et des copies des normes de la *DGN* pour les produits de construction en s'adressant au *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, *Dirección General de Normas* à l'adresse indiquée dans la liste de contacts à la fin de ce document.

La première étape pour exporter un produit de construction au Mexique est de déterminer si une norme existe déjà pour ce produit. S'il y en a une, il faut obtenir un certificat de conformité. Il y a deux types de normes :

- les normes volontaires, pour lesquelles une certification n'est pas exigée; et
- les normes obligatoires, qui imposent de faire certifier le produit, qui doit alors porter une étiquette indiquant la *NOM*.

Il y a plus de 5 000 normes volontaires et le nombre de normes obligatoires dépasse 250. Les normes volontaires concernent des questions de qualité, de processus industriels et de méthodes de vérification. En règle générale, les normes obligatoires s'appliquent à la santé et à la sécurité des consommateurs, à la protection de l'environnement et à l'écologie ainsi qu'à la divulgation de renseignements commerciaux aux consommateurs.



De façon traditionnelle, les *NOM* mexicaines n'ont pas été appliquées de façon très rigide. Les sociétés étrangères et nationales se sont souvent plaintes que les laboratoires autorisés à procéder aux vérifications appartenaient à des fabricants et avaient un comportement partial quand il s'agissait de certifier des produits de concurrents. Au cours des dernières années, le *SECOFI* a mis en place un réseau de laboratoires de vérification indépendante. Malgré cela, les exportateurs devraient se méfier quand le nom de leurs concurrents apparaît sur la liste des laboratoires approuvés. L'Association canadienne de normalisation (CSA) s'efforce actuellement d'identifier des laboratoires sans parti pris et appartenant à des tierces parties au Mexique. Les exportateurs peuvent s'adresser à la CSA pour que celle-ci les aide à localiser les laboratoires indépendants.

LES NORMES ET L'ALÉNA

Le chapitre 9 de l'ALÉNA concerne des mesures relatives aux normes. L'Accord a pour objectif de s'assurer que les normes ne servent pas comme barrières non tarifaires aux échanges commerciaux. Les représentants de l'Association canadienne de normalisation (CSA) et du Conseil canadien des normes (CCN) ont travaillé avec leurs homologues mexicains et américains pour harmoniser les normes de produits. L'ALÉNA accorde quatre ans au Mexique pour mettre en place ces dispositions. Dans l'intervalle, le Mexique n'est pas tenu d'accepter la certification des produits provenant des deux autres pays. En d'autres termes, l'apposition de normes UL ou CSA ne suffit pas dans le cas des produits pour lesquels une norme obligatoire est en vigueur au Mexique. Les produits doivent être vérifiés et certifiés au Mexique par un laboratoire autorisé.

Les pénalités imposées dans les cas de non-conformité avec des normes obligatoires comprennent l'interdiction de la vente de l'article, des amendes et d'autres sanctions ainsi que la fermeture temporaire ou permanente des installations de fabrication au Mexique.

LE PROCESSUS DE CERTIFICATION

Les exportateurs peuvent se procurer une copie des normes mexicaines qui les concernent en se reportant au catalogue des produits de construction du *SECOFI*. La certification suppose les étapes suivantes :

1. L'importateur (et non pas le fabricant canadien) doit livrer des échantillons de produits à l'un des laboratoires autorisés du *SECOFI*. Une société peut importer jusqu'à trois échantillons par permis d'importation temporaire à des fins de vérification dans un laboratoire autorisé. Il y a environ 120 laboratoires autorisés au Mexique, dont 19 pour les produits de construction.
2. Si le produit répond aux normes quand il est testé, un certificat de conformité est émis, autorisant l'utilisation de la marque ou de l'étiquette *NOM* sur le produit importé.
3. Les produits doivent être étiquetés conformément à la réglementation en vigueur, qu'on peut se procurer auprès du *SECOFI*.

Tous les laboratoires autorisés pour la vérification des produits de construction précisent que leur principal domaine de compétence est la vérification des bétons frais et durs. Les exportateurs canadiens d'autres produits peuvent constater que ces laboratoires n'ont qu'une expérience limitée dans leur domaine. Ils peuvent aussi s'apercevoir qu'il n'y a que des normes volontaires dans leur domaine.

L'EXPÉRIENCE CANADIENNE

Quand un fabricant canadien de tuyaux de polyéthylène à haute densité (HDPE) pour le drainage s'est rendu au Mexique, il a été surpris par les énormes possibilités pour la construction d'égouts. Toutefois, le Mexique ne disposait pas de normes pour les tuyaux d'égouts en HDPE scellés de façon hermétique. L'entreprise a depuis participé à un processus permanent pour élaborer une *NOM* pour ce produit, qui reposera probablement sur la norme CSA existante. Elle a constaté que cela nécessitait de longues discussions avec la *Comisión Nacional del Agua (CNA)*, la Commission nationale de l'eau, les fabricants mexicains de tuyaux qui sont des concurrents et les utilisateurs éventuels. Avoir un partenaire mexicain très bien introduit dans le secteur est un élément déterminant pour accélérer ce processus.



DÉFINITION D'UNE NOUVELLE NORME

Quand une entreprise veut présenter un nouveau produit ou une nouvelle technologie de construction au Mexique, elle constatera probablement qu'il n'y a pas encore de normes de produits qui s'y appliquent. Souvent, l'entreprise sera alors tentée d'adopter une norme internationale. Cela peut s'avérer avantageux pour les fournisseurs canadiens parce que les produits mexicains concurrents peuvent ne correspondre qu'à des normes inférieures. Toutefois, pour qu'elle soit applicable au Mexique, cette norme internationale devra en général être transformée en *NOM*, ce qui peut s'avérer un processus long et complexe.

La *Dirección General de Normas (DGN)*, Commission nationale des normes, est un organisme intergouvernemental dirigé par le *SECOFI* qui s'occupe de la définition des nouvelles normes. Il existe 42 comités nationaux consultatifs, chacun étant responsable d'un secteur d'activité industriel ou d'un service particulier. Le secteur privé est représenté auprès de ces comités par l'intermédiaire des chambres nationales de commerce ou des associations d'affaires. Le processus de définition des normes est souvent lancé par l'association industrielle qui représente les fabricants de ce produit.

Une entreprise canadienne aura besoin de l'aide d'un représentant local si elle veut faire définir une norme pour un nouveau produit. Son partenaire devra être prêt à s'efforcer d'atteindre cet objectif et devra également avoir une réputation relativement solide dans l'industrie. De façon idéale, il siègera au Comité des normes concerné. L'exportateur canadien peut contribuer au processus de définition de la norme en adhérant à l'association industrielle concernée et en «pré-vendant» le concept du produit aux membres de l'association. La définition d'une norme dans un délai raisonnable nécessitera toute la puissance de lobby de l'association.

L'Association canadienne de normalisation (CSA) peut également aider à élaborer de nouvelles normes au Mexique. Les trois signataires de l'ALÉNA travaillent actuellement à élaborer et à coordonner les normes pour les produits et les accessoires de plomberie, les tuyaux de plastique, les éléments de construction en acier et les soudures. La CSA accueille volontiers l'apport des fabricants canadiens dans ces secteurs comme dans d'autres.

Les nouvelles *NOM* obligatoires sont publiées dans le *Diario Oficial* qui est le journal officiel dans lequel le gouvernement publie les nouvelles lois. Elles entrent en vigueur immédiatement. Les *NOM* volontaires sont publiées dans la *Gaceta de Industria, Comercio y Servicios* et seuls leurs titres apparaissent dans le *Diario Oficial*.

LES CODES DE CONSTRUCTION

À la différence des normes, qui relèvent d'un organisme fédéral, les codes mexicains de la construction varient d'un État à l'autre. Les codes fixés par *el Departamento del Distrito Federal*, le ministère du District fédéral, sont en général les plus rigoureux et sont souvent modifiés avant d'être adoptés dans d'autres régions. Ils doivent assurer le respect des exigences définies dans le *Reglamento de Construcciones del Departamento del Distrito Federal* ou Manuel de la réglementation du ministère du District fédéral pour les travaux de construction. Les lois, elles, sont destinées à l'habitabilité, au caractère fonctionnel et sanitaire, à la compatibilité avec l'environnement, à l'accès au transport, à la sécurité en cas d'urgence, à la sécurité structurelle et à l'intégration au cadre urbain des bâtiments du voisinage. Le *Reglamento* est mis à jour et publié dans le *Diario*



Oficial. On peut se procurer l'ensemble des détails et des normes techniques auprès du *Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación A.C. (CIHAC)*, ou Association mexicaine de la construction.

Dans la plupart des cas, les entreprises constatent que les codes canadiens et américains de la construction correspondent aux codes mexicains ou sont plus exigeants. Toutefois, certaines régions ont des exigences plus strictes. C'est ainsi que dans certaines parties de México, le code de la construction impose le respect des normes séismiques de niveau 4. Dans la région du Golfe du Mexique, les constructions doivent résister à des vents de 115 milles à l'heure (185 kilomètres/heure).

Les entreprises canadiennes ont également constaté que si les codes de la construction sont assez détaillés au Mexique, la mesure dans laquelle on les applique peut varier d'une région à l'autre.

CODES DE LA CONSTRUCTION AU MEXIQUE

Type	Objet
Zonage et construction d'immeubles	Taille et types de bâtiments permis
Infrastructure de services	Systèmes d'hygiène publique Systèmes d'aqueducs Systèmes électriques Installations de carburant combustible
Intégrité structurelle	Résistance aux tremblements de terre Charge utile Conception et construction des structures en béton Conception et construction des structures métalliques Conception et construction des structures en bois Conceptions résistantes au vent

LES TAUX TARIFAIRES

Depuis 1986, le tarif douanier mexicain maximum sur les importations a été réduit de 100 à 20 pour cent. Dans le cas des produits de construction, ce tarif est en moyenne de 10 pour cent. En vertu de l'ALÉNA, la plupart des tarifs douaniers au sein de l'Amérique du Nord seront éliminés sur une période de dix ans. Le rapport intitulé *L'ALÉNA et le secteur des matériaux de construction*, qu'on peut se procurer auprès d'Industrie Canada et de l'InfoCentre d'AÉCIC, comprend une liste des taux tarifaires, des périodes d'élimination et des règles d'origine pour les produits de construction.

L'ÉTIQUETAGE DES PRODUITS

Le gouvernement mexicain a commencé à appliquer une loi prévoyant que certains produits doivent être étiquetés en espagnol avant d'être importés au Mexique. Cela s'applique essentiellement aux produits de consommation pré-emballés. Les produits en vrac ne sont pas, le plus souvent, soumis à ces règlements. Les représentants du Mexique, les agents des douanes et les transitaires peuvent habituellement fournir des renseignements sur les exigences actuelles et envisagées concernant l'étiquetage.



Un grand nombre d'exportateurs canadiens se sont aperçus que la facette la plus complexe et la plus frustrante des affaires au Mexique est parfois de faire franchir la frontière aux produits. Pour éviter les problèmes à la douane, il faut respecter strictement les exigences de la réglementation concernant l'étiquetage, le marquage et la documentation des produits.

LA LÉGISLATION SUR L'ENVIRONNEMENT

Tous les nouveaux projets de construction industrielle au Mexique doivent être accompagnés d'une déclaration d'effets environnementaux et d'une analyse de risque. L'émission des permis de construction est soumise à la réception des approbations nécessaires du *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, le Secrétariat au développement social. La déclaration d'effet environnemental doit comporter un résumé des mesures utilisées, y compris les matériaux et l'équipement, pour limiter ou empêcher la pollution.

7. LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

CHOISIR UN CRÉNEAU DU MARCHÉ

La concurrence est très forte sur le marché des produits de construction au Mexique, en particulier par les fournisseurs situés dans le sud des États-Unis. Les sociétés canadiennes qui ont réussi sur ce marché sont surtout celles qui ont trouvé un créneau dans lequel elles disposent d'avantages concurrentiels.

Les sociétés mexicaines de construction et les distributeurs de matériaux de construction recommandent aux fournisseurs canadiens qui veulent pénétrer le marché d'étudier les points suivants :

- ce sont les produits uniques à forte valeur ajoutée; dont les coûts de transport ne représentent qu'une faible part du coût du produit rendu au Mexique, qui offrent les meilleures possibilités. La concurrence vient surtout des fournisseurs du sud des États-Unis et les produits canadiens seront probablement handicapés par leur coût;
- les technologies uniques qui permettent de réduire le temps et les coûts de construction sont les bienvenues. La demande est particulièrement forte dans les secteurs de la construction de routes et de maisons. Les entreprises devront tenir compte de l'élément formation pour amener leurs nouveaux produits au Mexique. Les travailleurs mexicains maîtrisent les techniques traditionnelles de construction en maçonnerie, mais les exportateurs canadiens devront transférer les compétences nécessaires en construction avec leurs nouvelles technologies; et
- les sociétés mexicaines de construction voient dans le Canada un producteur de produits de bois et d'acier de qualité supérieure, des marchés qui ne sont pas actuellement comblés par les fournisseurs locaux.

La nouvelle législation sur l'environnement a des répercussions sur tous les domaines de la construction. Les technologies de construction protégeant l'environnement et les systèmes de lutte contre la pollution sont particulièrement recherchés.



IMPLANTER UNE PRÉSENCE LOCALE

Les sociétés canadiennes qui ont réussi dans le domaine de la construction au Mexique insistent sur la nécessité d'une présence locale. Cela peut signifier retenir les services d'un représentant, d'un agent ou d'un sous-traitant mexicain ou mettre en place un partenariat stratégique avec une entreprise mexicaine. Une entreprise canadienne peut également choisir d'ouvrir ses propres bureaux au Mexique. Il est important de faire la preuve qu'on s'engage envers ce marché et de montrer aux clients que le service après-vente sera bien assuré.

Les gens d'affaires canadiens qui ont l'habitude du Mexique expliquent tous qu'il faut consacrer du temps pour implanter une affaire dans ce pays. Il faut en effet prendre le temps de savoir qui sont les principaux intervenants et les principaux acheteurs de l'industrie et quelles sont les méthodes de construction utilisées au Mexique. Une entreprise doit donc choisir, pour sa stratégie de marketing, une approche à long terme dans ce milieu fortement concurrentiel.

La présence locale permet également de se tenir plus facilement au courant des projets de construction envisagés. Il est indispensable de connaître ceux-ci avant le début de la phase d'achat des matériaux. Un agent ou un représentant local établira des contacts réguliers avec les organismes clients pour obtenir ces renseignements.

Pour venir à bout de l'inconvénient que représentent les coûts de transport, certaines entreprises envisagent de fabriquer tout ou partie de leurs produits au Mexique. Un accord de co-fabrication ou une alliance technologique avec une entreprise mexicaine est une façon courante de procéder. On conseille fortement aux entreprises de chercher un partenaire local bien implanté et d'étudier attentivement la réglementation mexicaine sur les investissements étrangers quand on songe à cette approche.

TROUVER UN AGENT OU UN DISTRIBUTEUR

C'est dans les trois grands centres commerciaux que sont México, Guadalajara et Monterrey qu'il sera le plus facile de trouver des distributeurs et des agents d'expérience pour les produits de construction. Il n'y a que très peu de distributeurs à l'échelle nationale dans ce secteur d'activité. La plupart des représentants se consacrent à une région très précise. Ceux qui couvrent l'ensemble du pays ont la réputation de pratiquer des marges très élevées.

Certains distributeurs spécialisés ne s'occupent que d'une gamme très étroite de produits de construction. La plupart des distributeurs offrent cependant une des deux catégories de produits suivantes :

- *obra negra*, qui se traduirait par «travail noir». Il s'agit des produits utilisés dans le gros œuvre dont l'acier, le ciment, le verre, le bois, la pierre, les matériaux de couverture et certains outils;
- *acabados*, ou produits de finition. Ceux-ci comprennent les placards, les appareils sanitaires, les revêtements muraux et de plancher, la plomberie, l'air climatisé et d'autres équipements.

Pour la plupart des produits, on constate au moins trois niveaux dans la chaîne de distribution. Au niveau le plus élevé, les distributeurs traitent essentiellement avec les grandes entreprises de construction. Les distributeurs de niveau intermédiaire font affaire avec les PME et vendent aussi souvent au troisième niveau de distributeurs, qui, lui, dessert le secteur non structuré de la construction.



On trouve souvent des distributeurs au moyen de contacts ou à l'occasion des foires commerciales concernant la construction. Nombre de distributeurs expérimentés sont membres d'associations régionales de distributeurs de produits de construction. Ces associations peuvent être des points de contact importants pour trouver des distributeurs qualifiés ou pour diffuser de l'information sur de nouveaux produits. Dans les grandes villes, la *Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de Mexico (CANACO)*, Chambre nationale de commerce, fournira une liste des distributeurs de produits dans divers secteurs. Ce service est rémunéré, en fonction du nombre de noms fournis. Enfin, un grand client comme une grande société de construction ou un commerce de détail peut mentionner les noms des distributeurs avec qui il traite au niveau local. En choisissant un représentant, il faut s'attarder aux éléments suivants :

- la région desservie;
- la marge pratiquée;
- la capacité de transport;
- les produits concurrents dont s'occupe le distributeur; et
- l'aptitude à assurer le service après-vente.

LA PROMOTION DU PRODUIT

La promotion est un outil important pour la pénétration des produits au Mexique. Elle relève souvent de la responsabilité de l'agent ou du distributeur local, mais les exportateurs canadiens doivent avoir connaissance des diverses solutions de promotion qui s'offrent. Peu de distributeurs disposent des budgets pour bien faire la promotion des produits. Il faudrait donc que le fabricant et le distributeur élaborent conjointement un plan publicitaire.

De façon traditionnelle, la promotion des produits de construction se fait par les canaux suivants :

- foires commerciales spécialisées;
- magazines et publications commerciales;
- séminaires; et
- documentation sur le produit.

Les foires commerciales dans le domaine de la construction sont organisées tout au long de l'année dans les grandes villes mexicaines. Celles-ci comprennent des foires commerciales sur les activités générales de construction où toute une gamme de produits sont présentés. Il y a également des foires spécialisées, lesquelles se concentrent sur des produits particuliers comme le ciment et le béton, la quincaillerie et les produits pour le logement.



Ce sont les foires commerciales organisées à México qui sont en général les plus importantes, attirant des participants de tout le pays. Les foires régionales organisées à Monterrey et à Guadalajara ont moins de visiteurs (entre 5 000 et 10 000 le plus souvent), mais sont fortement encouragées par les entreprises locales de construction. *Expo CIHAC*, l'Exposition internationale annuelle sur la construction et le logement, est organisée chaque automne à México. C'est l'une des plus importantes foires, attirant plus de 30 000 professionnels de la construction. Parmi les autres grandes foires commerciales du secteur, on peut citer :

- *Habitat* - organisée chaque année à Mexico;
- *Construexpo* - organisée chaque année à Guadalajara (se tiendra en même temps que le *World of Steel* en 1994);
- *Constructo* - forum trinational sur la construction organisé à Monterrey en 1994; et
- *Expo Nacional Ferretera* - exposition de quincaillerie organisée chaque année à Guadalajara.

LES MAGAZINES COMMERCIAUX

D'après les analystes de l'industrie au Mexique, les magazines mensuels du secteur de la construction les plus largement lus sont les suivants :

- *Obras*, publié par *Expansión*, le plus important magazine d'affaires du Mexique;
- *Ingeniería Civil*;
- *Construcción y Tecnología*, publié par le *Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto (IMCYC)*, l'Institut du béton et du ciment; et
- *Revista Mexicana de la Construcción*, publié par la *Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC)*, l'Association mexicaine de la construction.

Le catalogue le plus complet de produits et de services de construction est la publication annuelle du *Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación A.C. (CIHAC)*, Centre pour la promotion de la construction et du logement. Ce catalogue publie des données techniques, des profils d'entreprises et un répertoire des distributeurs.

De plus, les chapitres régionaux de la *Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC)*, Association mexicaine de la construction, publient des magazines mensuels qui s'adressent à un public local. C'est ainsi que, à Monterrey, *Empresario Constructor* est la publication locale de l'Association de la construction qui couvre l'activité de l'État du Nuevo León. Les représentants des grandes compagnies de construction lisent les plus importantes publications commerciales américaines en plus de celles mentionnées ci-dessus.

Le coût de la publicité dans un magazine commercial populaire va de l'ordre de 1 000 \$ US pour une demi-page en noir et blanc à 4 000 \$ pour une pleine page en quatre couleurs. Un moyen d'éviter les coûts élevés de la publicité est de proposer un article technique à la publication.



L'EXPÉRIENCE CANADIENNE

Un nombre important d'exposants canadiens de produits de construction à la foire exposition Canada Expo '94, tenue à Mexico, ont constaté que les bons distributeurs ont souvent une expérience dans le domaine de l'architecture. Leurs représentants ont de bons contacts avec la communauté des architectes. Ce groupe est très utile pour présenter de nouveaux produits et de nouvelles conceptions. La majorité des architectes mexicains s'adonnent aussi à la sous-traitance. Ils constituent donc une base de clientèle importante en termes d'achat de produits ainsi que pour l'influence qu'ils exercent en matière de conception.

LES SÉMINAIRES

Les séminaires techniques sont une méthode excellente pour assurer la promotion du matériel et de l'équipement destinés au marché du logement et de la construction. Ces séminaires peuvent être organisés pendant les foires commerciales ou à d'autres moments par des associations industrielles. Certaines entreprises organisent, pour leurs représentants locaux, des séminaires privés pour des groupes choisis de clients éventuels.

Le milieu mexicain de l'ingénierie civile et de l'architecture exerce une influence marquée dans la sélection des produits de construction. On ne fait pas, au Mexique, de différence claire entre le rôle des architectes et celui des ingénieurs. Tous deux peuvent participer à la conception, à la définition des spécifications ou à la sous-traitance. Les entreprises canadiennes peuvent envisager d'organiser des séminaires dans les collèges d'architecture et d'ingénierie pour présenter de nouveaux produits et de nouvelles technologies. Le *Colegio de Arquitectos de México*, l'École d'architectes, produit également une publication mensuelle intitulée *Enlace*, qui offre des possibilités intéressantes de publier des articles techniques sur des nouveaux matériaux ou des innovations technologiques.

AUTRES LECTURES

Les publications suivantes fournissent des renseignements additionnels sur le marché des produits de construction ainsi que des conseils sur divers aspects de la façon de faire des affaires au Mexique. On peut se les procurer auprès de l'InfoCentre :

- Possibilités d'affaires au Mexique : le marché des services de construction*
- L'ALÉNA et le secteur des matériaux de construction*
- Canada-Mexique : partenariats pour la réussite*
- Un rapport sur le secteur de la construction au Mexique*
- Documents et règlements pour exporter au Mexique*
- Obtenir des contrats à la suite d'appels d'offres pour les achats industriels du gouvernement mexicain (en cours de production)*
- Profil sectoriel du bois et des produits du bois au Mexique*
- Mexique : aspects juridiques de base des affaires au Mexique*

LA DÉTERMINATION DES PRIX

Les politiques protectionnistes du Mexique en matière de commerce et l'inflation rampante du début des années 1980 se sont combinées pour maintenir les prix de grands nombres de produits élevés. Les exportateurs canadiens de produits de construction trouvent souvent que les prix pratiqués au Mexique sont plus élevés qu'au Canada. Toutefois, au cours des dernières années, les prix sont devenus plus concurrentiels et l'inflation a diminué. Aussi, l'éditeur d'un catalogue de produits de construction a récemment réduit son rythme de parution de mensuel à trimestriel. On estime également que l'entrée en vigueur de l'ALÉNA contribuera à stabiliser les prix et à les rendre plus concurrentiels.

Dans le cas des produits génériques, on peut se procurer des renseignements sur les prix dans les données publiées. Un certain nombre d'organismes contrôlent les prix des matériaux de construction au Mexique et publient des catalogues ou diffusent des données sous forme électronique dont se servent les constructeurs, les architectes et les ingénieurs. C'est ainsi que *PRISMA*, une société d'analyse des coûts de construction au Mexique, publie les prix normaux et les prix les plus bas offerts pour 500 produits courants de construction. Elle fournit également des renseignements sur les prix pratiqués dans les régions et les escomptes accordés. Enfin, ce catalogue indique les coûts de transport qui prévalent au Mexique pour les diverses catégories de matériaux de construction.

Dans le cas des produits spécialisés, les exportateurs pourront devoir procéder à leurs propres études de prix. On peut, pour cela, visiter les commerces de détail et de gros en produits de construction dans les diverses régions du Mexique. Les exportateurs canadiens ne devraient pas non plus oublier de vérifier les prix pratiqués dans le sud des États-Unis, où sont situés un grand nombre de fournisseurs concurrents.

Les exportateurs doivent étudier attentivement les conditions de paiement offertes par les divers clients. Les petites et les moyennes entreprises de construction ont la réputation de souvent faire faillite au Mexique. Les politiques de crédit et de recouvrement doivent être définies dès le début avec les distributeurs locaux.



8. CONTACTS IMPORTANTS

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL (OTTAWA)

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

InfoCentre

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

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

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

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

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

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

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

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

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

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

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

Saskatchewan 119-4^e Avenue sud
Bureau 401
Saskatoon (Sask.) S7K 5X2
Téléphone : (306) 975-5315
Télécopieur : (306) 975-5334

1919, promenade Saskatchewan
6^e étage
Regina (Sask.) S4P 3V7
Téléphone : (306) 780-6325
Télécopieur : (306) 780-6679



Manitoba	330, avenue Portage 7 ^e étage C.P. 981 Winnipeg (Man.) R3C 2V2 Téléphone : (204) 983-8036 Télécopieur : (204) 983-2187
Ontario	Édifice Dominion Public 1, rue Front Ouest 4 ^e étage Toronto (Ont.) M5J 1A4 Téléphone : (416) 973-5053 Télécopieur : (416) 973-8161
Québec	Tour de la Bourse 800, Square Victoria Bureau 3800 C.P. 247 Montréal (Québec) H4Z 1E8 Téléphone : (514) 283-8185 Télécopieur : (514) 283-8794
Nouveau-Brunswick	Place Assumption 770, rue Main C.P. 1210 Moncton (N.-B.) E1C 8P9 Téléphone : (506) 857-6452 Télécopieur : (506) 851-6429
Île-du-Prince-Édouard	Mail Confederation Court 134, rue Kent Bureau 400 C.P. 1115 Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 7M8 Téléphone : (902) 566-7400 Télécopieur : (902) 566-7450
Nouvelle-Écosse	Tour Central Guarantee Trust 1801, rue Hollis 5 ^e étage C.P. 940, Station M Halifax (N.-É.) B3J 2V9 Téléphone : (902) 426-7540 Télécopieur : (902) 426-2624
Terre-Neuve	Place Atlantic 215, rue Water Bureau 504 C.P. 8950 St. John's (T.-N.) A1B 3R9 Téléphone : (709) 772-5511 Télécopieur : (709) 772-5093/2373

■ RÉSEAU MONDIAL D'INFORMATION SUR LES EXPORTATIONS

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

■ PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATIONS (PDME)

Ce programme s'efforce d'augmenter les ventes à l'exportation en participant aux coûts des activités lancées par l'industrie et destinées aux marchés d'exportations. Le PDME est géré par les bureaux régionaux d'IC et financé par AÉCIC. Les activités admissibles à l'aide financière du PDME (jusqu'à 50 pour cent des coûts) sont, entre autres:

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

Le programme fournit également une aide pour certains types d'activités planifiées par les gouvernements, comme les missions commerciales à l'étranger de représentants d'entreprises canadiennes et les missions d'acheteurs de représentants gouvernementaux étrangers en visite au Canada, qui peuvent influencer les ventes à l'exportation. Pour information, appelez au (613) 954-2858.



FINANCEMENT INTERNATIONAL

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

Direction du financement des exportations et des projets d'équipement
Affaires étrangères et Commerce international Canada
Téléphone : (613) 995-7251
Télécopieur : (613) 943-1100

PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES

Géré par AÉCIC et pris en charge localement par le Conseil national de recherches, ce programme est conçu pour aider les entreprises canadiennes à localiser, acquérir et adopter les technologies étrangères en faisant la promotion de la collaboration internationale. IC contribue également à la promotion de ce programme. Les agents de celui-ci répondent aux demandes visant à identifier l'origine des technologies et les possibilités de coopération entre des entreprises canadiennes et étrangères. Ce programme viendra également en aide aux sociétés canadiennes qui procèdent à des visites exploratoires à l'étranger afin d'identifier les technologies étrangères qui les intéressent et de négocier leur acquisition. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 993-3996.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DE L'INVESTISSEMENT

Ce programme aide les entreprises canadiennes à trouver les fonds dont elles ont besoin. Il favorise la promotion des investissements qui prennent la forme de nouvelles usines et de matériel, de co-entreprises ou de partenariats stratégiques. Il cherche surtout à attirer des investissements qui font venir de nouvelles technologies au Canada, un élément clé de la création de nouveaux emplois et de possibilités de développement économique. Les agents d'investissements peuvent s'adresser à des investisseurs étrangers et leur faire rencontrer les sociétés canadiennes. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 996-8625.

INDUSTRIE CANADA

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

- 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;
- développer et mettre en œuvre des politiques nationales mettant l'accent sur l'entrepreneuriat ainsi que le lancement, la croissance et l'expansion des petites entreprises;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques et des programmes nationaux concernant les avantages industriels découlant des politiques d'achats de biens et de services par le gouvernement du Canada; et
- promouvoir et fournir des services de soutien à la commercialisation des biens, des services et de la technologie canadienne.

Direction de l'industrie de la construction
et projets d'immobilisation
Industrie Canada
235, rue Queen, 7^e étage, Tour Est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 952-0218
Télécopieur : (613) 941-8464

Centre de services aux entreprises
Industrie Canada
235, rue Queen, 1^e étage, Tour Est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 952-4782
Télécopieur : (613) 957-7942

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

BUREAUX RÉGIONAUX D'IC

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

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

- l'accès aux renseignements et à l'expertise sur le commerce et la technologie;
- l'accès à des réseaux nationaux et internationaux;
- une base de connaissances du secteur industriel;



- le partage des locaux avec les Centres de commerce international en liaison avec AÉCIC et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger;
- l'orientation de l'attention de leurs clients vers les entreprises seuil ou nouvelles; et
- les renseignements d'affaires d'IC.

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

RADAR est une base de données informatisée qui contient des données sur 26 000 sociétés canadiennes. On y trouve des renseignements de base sur les produits, les services et les activités, qui sont utiles aux clients éventuels. Le système a été créé en 1980 par IC, conjointement avec les gouvernements provinciaux participants. RADAR devait, au début, permettre aux délégués commerciaux d'AÉCIC partout dans le monde de trouver des sociétés canadiennes capables de tirer parti des possibilités des marchés étrangers. Aujourd'hui, plus de 11 000 abonnés canadiens et internationaux utilisent le système, non seulement pour trouver des fournisseurs canadiens mais également pour se procurer des renseignements sur les marchés et sur leurs possibilités. La majorité des abonnés sont des sociétés canadiennes. Pour obtenir de plus amples renseignements, on s'adressera à Industrie Canada, au numéro (613) 954-5031.

SERVICE D'INFORMATION COMMERCIALE

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

REVENU CANADA

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

Assistance en espagnol :

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

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

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

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

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

AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE

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

Le Programme Action vient en aide aux entreprises qui veulent développer leurs marchés en élaborant des plans de commercialisation. Les efforts de l'agence portent sur le suivi des possibilités commerciales découlant de l'évolution économique globale, de ses efforts de communication pour promouvoir la région, des missions commerciales et des activités connexes ainsi que d'une



meilleure coordination avec les organismes fédéraux et provinciaux qui ont un rôle à jouer dans les domaines des possibilités commerciales et des investissements.

Administration centrale de l'APECA	Centre Blue Cross 644, rue Main C.P. 6051 Moncton (N.-B.) E1C 9J8 Numéro sans frais : 1-800-561-7862 Télécopieur : (506) 851-7403
Terre-Neuve et Labrador	Place Atlantic 215, rue Water, bureau 801 C.P. 1060, Station C St. John's (T.-N.) A1C 5M5 Téléphone : (709) 772-2751 Numéro sans frais : 1-800-563-5766 Télécopieur : (709) 772-2712
Nouvelle-Écosse	1801, rue Hollis, bureau 600 C.P. 2284, Station M Halifax (N.-É.) B3J 3M5 Téléphone : (902) 426-8361 Numéro sans frais : 1-800-565-1228 Télécopieur : (902) 426-2054
Île-du-Prince-Édouard	75, rue Fitzroy 3 ^e étage Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 1R6 Téléphone : (902) 566-7492 Numéro sans frais : 1-800-565-0228 Télécopieur : (902) 566-7098
Nouveau-Brunswick	570, rue Queen C.P. 578 Fredericton (N.-B.) E3B 5A6 Téléphone : (506) 452-3184 Numéro sans frais : 1-800-561-4030 Télécopieur : (506) 452-3285

PROGRAMME DE DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST

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

Manitoba	The Cargill Building 240, avenue Graham, bureau 712 C.P. 777 Winnipeg (Man.) R3C 2L4 Téléphone : (204) 983-4472 Télécopieur : (204) 983-4694
Saskatchewan	S.J. Cohen Building 119-4 ^e Avenue Sud, bureau 601 C.P. 2025 Saskatoon (Sask.) S7K 5X2 Téléphone : (306) 975-4373 Télécopieur : (306) 975-5484 Numéro sans frais pour Regina : (306) 780-6725
Alberta	Place Canada 9700, avenue Jasper, bureau 1500 Edmonton (Alb.) T5J 4H7 Téléphone : (403) 495-4164 Télécopieur : (403) 495-7725 Numéro sans frais pour Calgary : (403) 292-5382
Colombie-Britannique	Bentall Tower 4 1200-1055, rue Dunsmuir C.P. 49276 Vancouver (C.-B.) V7X 1L3 Téléphone : (604) 666-6256 Télécopieur : (604) 666-2353 Numéro sans frais pour la Colombie-Britannique : 1-800-663-2008

SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE)

La SEE est un organisme unique qui aide les entreprises canadiennes à faire concurrence à l'échelle internationale. Elle facilite les exportations et les investissements à l'étranger en offrant des services de gestion du risque, y compris des assurances et du financement aux entreprises canadiennes et à leurs clients de par le monde.

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

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



- le financement à moyen et à long terme des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

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

Ottawa (Administration centrale)	151, rue O Connor Ottawa (Ont.) K1A 1K3 Téléphone : (613) 598-2500 Télécopieur : (613) 237-2690
Service d'information :	Téléphone : (613) 598-2739
Vancouver	One Bentall Centre 505, rue Burrard, bureau 1030 Vancouver (C.-B.) V7X 1M5 Téléphone : (604) 666-6234 Télécopieur : (604) 666-7550
Calgary	510-5 ^e rue Sud-Ouest, bureau 1030 Calgary (Alb.) T2P 3S2 Téléphone : (403) 292-6898 Télécopieur : (403) 292-6902
Winnipeg	330, avenue Portage 8 ^e étage Winnipeg (Man.) R3C 0C4 Téléphone : (204) 983-5114 Télécopieur : (204) 983-2187 (dessert le Manitoba et la Saskatchewan)
Toronto	Édifice de la Banque nationale 150, rue York, bureau 810 C.P. 810 Toronto (Ont.) M5H 3S5 Téléphone : (416) 973-6211 Télécopieur : (416) 862-1267
London	Centre Talbot 148, rue Fullarton, bureau 1512 London (Ont.) N6A 5P3 Téléphone : (519) 645-5828 Télécopieur : (519) 645-5580
Montréal	Tour de la Bourse 800, Square Victoria, bureau 4520 C.P. 124 Montréal (Québec) H4Z 1C3 Téléphone : (514) 283-3013 Télécopieur : (514) 878-9891

Halifax

Purdy's Wharf, Tour 2
1969, rue Upper Water, bureau 1410
Halifax (N.-É.) B3J 3R7
Téléphone : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES

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

Le réseau PARI contribue au processus d'élaboration, d'accession, d'acquisition, de mise en œuvre et d'utilisation de la technologie dans toute l'industrie canadienne. Ce réseau existe depuis 40 ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus souples et les plus efficaces du gouvernement fédéral. PARI tire parti d'un vaste réseau regroupant plus de 120 bureaux locaux et régionaux, 20 centres provinciaux de technologie, les propres laboratoires et instituts de recherche du Conseil de recherches, les ministères du gouvernement fédéral et les agences de transfert technologique dans les universités canadiennes. Le réseau du PARI englobe également à l'étranger les conseillers techniques attachés aux services commerciaux canadiens dans environ 18 pays. Pour de plus amples renseignements ou le nom de l'agent du PARI le plus proche, adressez-vous au :

Bureau du PARI
Conseil national de recherches du Canada
Chemin de Montréal
Bâtiment M-55
Ottawa (Ont.) K1A 0R6
Téléphone : (613) 993-5326
Télécopieur : (613) 952-1086



CONTACTS IMPORTANTS AU CANADA

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES

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

Conseil canadien pour les Amériques (CCA)

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

Association des exportateurs canadiens

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

Associations des manufacturiers canadiens

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

Chambre de commerce du Canada

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

Forum pour la formation en commerce international

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

Centre d'information linguistique

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

Association des transitaires internationaux canadiens

C.P. 929
Streetsville (Ont.) L5H 2C5
Téléphone : (905) 567-4633
Télécopieur : (905) 542-2716

Service d'invitations ouvertes à sousmissionner (SIOS)

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

Association canadienne de normalisation (CSA)

178, boul. Rexdale
Rexdale (Ont.) M9W 1R3
Téléphone : (416) 747-4000
Télécopieur : (905) 542-2716

Conseil canadien des normes (CCN)

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

Association canadienne de la construction (CCA)

85, rue Albert
Ottawa (Ont.) K1P 6A4
Téléphone : (613) 236-9455
Télécopieur : (613) 239-9526

Association des ingénieurs conseils du Canada (AICC)

130, rue Albert, bureau 616
Ottawa (Ont.) K1P 5G4
Téléphone : (613) 236-0569
Télécopieur : (613) 236-6193

Institut royal d'architecture du Canada (IRAC)

55 rue Murray, bureau 330
Ottawa (Ont.) K1N 5M3
Téléphone : (613) 232-7165
Télécopieur : (613) 232-7559

BUREAU DU GOUVERNEMENT MEXICAIN AU CANADA

L'ambassade du Mexique, le délégué commercial mexicain au Canada et les bureaux consulaires mexicains peuvent fournir de l'aide et des conseils aux sociétés canadiennes sur la façon de faire des affaires au Mexique.

Ambassade du Mexique

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

Consulat du Mexique à Ottawa

Téléphone : (613) 235-7782



Autres consulats généraux du Mexique au Canada

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

Consulat général du Mexique
199, rue Bay, bureau 4440
C.P. 266, Station Commerce Court Ouest
Toronto (Ont.) M5L 3E9
Téléphone : (416) 368-2875/8141/1847
Télécopieur : (416) 368-8342

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

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

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

COMMISSIONS MEXICAINES DE COMMERCE

EXTÉRIEUR

Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) offre des services de crédit, de garanties d'exportation et de conseils à ceux qui veulent faire des affaires au Mexique. Les sociétés mexicaines peuvent y obtenir du crédit pour le financement des exportations, des importations et des projets. *Bancomext* parraine également des foires commerciales, des expositions internationales et des missions commerciales.

BANQUES MEXICAINES AYANT DES BUREAUX AU CANADA

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

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

Banco de Comercio (Bancomer)
Place de la Banque Royale
Tour Sud, bureau 2915
C.P. 96
Toronto (Ont.) M5J 2J2
Téléphone : (416) 956-4911
Télécopieur : (416) 956-4914

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



BUREAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU MEXIQUE

SECTION DES AFFAIRES COMMERCIALES DE L'AMBASSADE DU CANADA AU MEXIQUE

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

Pour téléphoner à Mexico, il faut composer 011-52-5 devant les numéros locaux. Pour rejoindre les autres villes du Mexique, consulter la liste des indicatifs internationaux au début de votre annuaire téléphonique afin d'y trouver l'indicatif régional voulu.

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

Téléphone: 724-7900
Télécopieur: 724-7982

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

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

CONTACTS IMPORTANTS AU MEXIQUE

MINISTÈRES ET ORGANISMES DU GOUVERNEMENT MEXICAIN

Secrétariat aux Communications et aux Transports
Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)
Av. Universidad y Xola, Cuerpo C, Piso 1
Col. Narvarte
03028 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 538-5148/0450
Télécopieur : 519-9748

Secrétariat à l'Agriculture et aux Ressources hydrauliques
Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos
Insurgentes sur No. 476, Piso 13
Col. Roma Sur
06760 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 584-0010/0808
Télécopieur : 584-1887

Commission nationale de l'eau - Service de gestion
des travaux de construction
Comisión Nacional del Agua (CNA) - Gerencia de Construcciones
Cda. J. Sanchez Azcona No. 1723
Col. del Valle
03100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 524-6985, 534-4650
Télécopieur : 524-1129

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

Ferrocarriles Nacionales de México (Ferroval)
Jesús García No. 140, Piso 13 Ala A
Col. Buenavista
06358 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 541-4004, 547-9317
Télécopieur : 547-0959

Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA)
Avenida 602 No. 161
Col. San Juan de Aragón
15620 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 571-4545/4911
Télécopieur : 762-5951

Commission fédérale de l'électricité
Comisión Federal de Electricidad (CFE)
Río Ródano No. 14
Col. Cuauhtemoc
06598 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 553-7133
Télécopieur : 553-6424



Secrétariat au Développement social (Sous-secrétariat au Logement)

Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) - Subsecretaría de la Vivienda

Av. Constituyentes No. 947
Col. Belén de las Flores
01110 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 271-1441
Télécopieur : 271-1659

Fonds du logement pour les banques commerciales
Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)

Av. Ejército Nacional No. 180
Col. Anzures
11590 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 255-3644
Télécopieur : 203-7304

Fonds de retraite pour le logement des employés du secteur privé

Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT)
Barranca del Muerto No. 280
Col. San José Insurgentes
01029 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 660-2779
Télécopieur : 660-3418

Fonds de retraite pour le logement des employés du secteur public

Fondo de la Vivienda del Sistema de Seguridad Social de los Trabajadores (FOVISSSTE)
Miguel Noreña No. 28
Col. San José Insurgentes
03900 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 680-6142
Télécopieur : 680-1574

Fonds fédéral pour le logement des personnes à faible revenu

Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO)
Homer No. 203, Piso 10
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 254-8765
Télécopieur : 254-7559

Secrétariat au Tourisme
Secretaría de Turismo (SECTUR)

Presidente Masaryk No. 172, Piso 8
Col. Polanco
11587 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 250-8171/8828
Télécopieur : 254-0014

Fonds national pour le développement touristique
Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR)

Insurgentes Sur No. 800
Col. del Valle
03100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 687-7437, 600-4222
Télécopieur : 687-7533

Institut mexicain de la Sécurité sociale
Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)

Reforma 476, Piso 6
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 211-0188
Télécopieur : 211-2623

Autorité portuaire mexicaine

Puertos Mexicanos
Municipa Libre 377, Piso 6, Ala A
Col. Santa Cruz Atoyac
03310 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 604-7875, 688-2266
Télécopieur : 688-9081

Programme de construction des écoles

Comité Administrativo del Programa Federal de Construcción de Escuelas (CAPFCE)
Calle Vito Alessio Robles No. 380
Col. Florida
01030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 659-5896, 557-1757
Télécopieur : 554-6685/6422

Ministère du District fédéral

Departamento del Distrito Federal
Dirección General de Construcción y Operación Hidráulicas
Plaza de la Constitución y Pino Suárez, No. 1, Piso 4
Col. Centro
06068 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 510-0349, 512-9637
Télécopieur : 512-9637

Commission fédérale des routes et des ponts

Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos (CAPFISC)
Av. Plan de Ayala No. 629
Col. Lomas del Mirador
62350 Cuernavaca, Morelos
Mexique
Téléphone : 11-5400
Télécopieur : 11-5347



Secrétariat au Commerce et au Développement industriel

Bureau des normes

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

Dirección General de Normas

Av. Puente de Tecamachalco No. 6

Col. Lomas de Tecamachalco

53950 Tecamachalco, Estado de México

Mexique

Téléphone : 729-9300

Télécopieur : 729-9477

Institut national de statistique, de géographie et d'informatique

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)

Av. Héroe de Nacosari 2301 Sur

Fraccionamiento Jardines del Parque

20270 Aguascalientes, Aguascalientes

Mexique

Téléphone : 918-6947

Télécopieur : 918-6945

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES

Chambre nationale de l'industrie de la construction

Cámara Nacional de la Industria de la Construcción

Periférico Sur No. 4839

Col. Parques del Pedregal

14010 Mexico, D.F.

Mexique

Téléphone : 665-0424/1500

Télécopieur : 606-6720

Centre de promotion de la construction et du logement

Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación A.C. (CIHAC)

Av. Minerva No. 16

Col. Credito Constructor

03940 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 661-0844,662-5085

Télécopieur : 661-0600

Association nationale des distributeurs de matériaux de construction

Asociación de Comerciantes de Materiales para la Construcción de la República Mexicana A.C.

José María Velasco No. 21

Col. San José Insurgentes

03900 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 593-4995

Télécopieur : 593-6047

Association mexicaine des entreprises spécialisées en installations pour la construction

Asociación Mexicana de Empresas del Ramo de Instalaciones para Construcción, A.C.

San Antonio No. 319

Col. San Pedro de los Pinos

03800 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 611-5414

Télécopieur : 611-5456

Chambre nationale de commerce de México

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO)

Paseo de la Reforma No. 42

Col. Centro

06030 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 592-2677/2665

Télécopieur : 592-3403, 705-7412

Chambre nationale des entreprises de transformation industrielle

Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)

Av. San Antonio No. 256

Col. Nápoles

03849 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 563-3400

Télécopieur : 598-9467

Chambre de commerce du Canada à México

Cámara de Comercio de Canadá en México

Paseo de la Reforma No. 369 Mezzanine

Col. Juárez

06500 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 525-0961/0541

Télécopieur : 525-0438

Chambre nationale du ciment

Cámara Nacional del Cemento (CANACEM)

Leibnitz No. 77

Col. Anzures

11590 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 533-0132/1033/1034

Télécopieur : 203-4102

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

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

Amores No. 338

Col. del Valle

03199 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 543-4443 à 4447

Télécopieur : 687-0517

Institut mexicain du ciment et du béton

Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto (IMCYC)

Insurgentes Sur No. 1846

Col. Florida

01030 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 660-2778/3198

Télécopieur : 534-2118



Conseil national consultatif pour l'utilisation du bois dans la construction

Consejo Nacional de la Madera en la Construcción A.C. (COMACO)

Quintana Roo No. 141-603

Col. Hipódromo Condesa

06170 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 564-5007

Télécopieur : 277-6715

Association mexicaine des fabricants de ferro-ciment

Asociación Mexicana de Fabricantes de Fibro-Cemento A.C.

Reforma No. 30, Piso 1

Col. Juárez

06040 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 533-4441, 207-2254

Télécopieur : 286-7723

Association mexicaine des fabricants de tuyaux de plastique

Asociación Mexicana de Industrias de Tubertas Plásticas A.C. (ITP)

Alabama No. 35

Col. Nápoles

03810 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 669-0510

Télécopieur : 687-3702

Association des ingénieurs conseils

Cámara Nacional de Empresas de Consultoría

Miguel Laurent No. 70, Piso 3

03100 México, D.F.

Mexique.

Téléphone : 559-9888

Télécopieur : 559-4914

Collège des architectes

Colegio de Arquitectos

Av. Constituyentes No. 800

Col. Lomas Altas

11950 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 570-0007

Télécopieur : 259-5423

Office mexicain de l'investissement étranger

Consejo Mexicano de Inversión (CMI)

Paseo de la Reforma 915

Col. Lomas de Chapultepec

11000 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 202-7804

Télécopieur : 202-7925

Centre pour la détermination des prix de la construction

Prisma Control de Calidad S.A. de C.V.

Paseo de la Reforma No. 36 PH.

Col. Juárez

06048 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 566-8166

Télécopieur : 566-8166

PRINCIPALES COMPAGNIES DE CONSTRUCTION À MEXICO

Grupo Bufete Industrial S.A. de C.V.

Moras No. 850

Col. del Valle

03100 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 659-3555, 726-9066

Télécopieur : 658-5941/3477

Gutsa Construcciones S.A. de C.V.

Av. Revolución No. 1387

Col. Campestre San Angel

01040 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 662-7346

Télécopieur : 662-2471

Grupo Mexicano de Desarrollo

Culiacán No. 108

Col. Condesa

06170 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 272-1867

Télécopieur : 272-1627

Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V. (ICA)

Minería No. 145

Col. Escandón

11800 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 272-9991

Télécopieur : 272-9991, poste 3868

Triturados Basálticos y Derivados S.A. de C.V. (TRIBASA)

Bosques de Ciruelos No. 130

Col. Bosques de las Lomas

11700 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 596-5121/5023

Télécopieur : 596-5337

Construcciones y Canalizaciones, S.A. de C.V. (CYC)

Sor Juana Inés de la Cruz No. 280

Col. Benito Juárez

54020 Tlalnepantla, Estado de México

Mexique

Téléphone : 390-4522

Télécopieur : 565-2896

Grupo Contelmex

Liverpool No. 72-A

Col Juárez

06600 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 627-5600

Télécopieur : 511-8138



PROFIL SECTORIEL

LE SECTEUR MEXICAIN DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

Compañía Contratista Nacional S.A. de C.V.

Arenal No. 550
Col. Tepepan Xochimilco
16020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 676-5555
Télécopieur : 676-1932

CCC Fabricaciones y Construcciones S.A. de C.V.

Miguel de Cervantes Saavedra No. 157, Piso 7
Col. Granada
11520 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 254-0511
Télécopieur : 254-8381

Cemex

Av. Masarik No. 101, Piso 18
Col. Polanco
11570 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 726-9040
Télécopieur : 203-2593

Tolmex

Av. Tolteca 203
Col. San Pedro de los Pinos
01180 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 723-4400
Télécopieur : 723-4400

APASCO

Campos Eliseos No. 345, Piso 18
11550 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 202-1144
Télécopieur : 540-0011

PRINCIPAUX PROMOTEURS

Fondo Opción

Av. Revolución No. 1601
Col. San Angel
01000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 227-7227
Télécopieur : 550-3014

Aurum Promociones

Periférico Sur. No. 3395 A-201
Col. Rincón del Pedregal
14120 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 326-7033
Télécopieur : 326-7034

**PRINCIPALES EMPRESAS DE CONSTRUCCION
À MONTERREY**

Constructora Maiz Mier S.A. de C.V.

Matamoros Oriente No. 506
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 343-0321
Télécopieur : 344-0662

Constructora Garza Ponce S.A. de C.V.

Zaragoza Sur 1000, Mezzanine
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 340-7752
Télécopieur : 345-6654

Desarrollo y Construcciones Urbanas S.A. de C.V.

Paricutín No. 390
Col. Roma
64700 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 358-4200
Télécopieur : 359-6655

Grupo Protexa S.A. de C.V.

Apartado Postal 2933
Carretera Monterrey - Saltillo Km 339
66350 Santa Catarina, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 336-3030
Télécopieur : 336-2964
Bureau des achats de Houston — IMXPORT
Téléphone : (713) 820-3300

Grupo Alfa

Av. Gómez Morín 1111
Col. Carrizalejo
66254 Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 335-3535
Télécopieur : 335-8135

Bufete Industrial de Monterrey S.A. de C.V.

Madero 1820 Poniente, Piso 2
Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 273-1603
Télécopieur : 372-4907

Promesa Constructora

Av. San Pedro 112 Sur
con Río Volga
Col. del Valle
66220 Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 335-4216
Télécopieur : 335-0766

Arellano Bortoni Construcciones y Aislamientos S.A. de C.V.

Sierra Nevada 103
66230 Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 338-2080

Cemex

Av. Constitución 444 Poniente
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 345-2000
Télécopieur : 345-2025



Tolmex

Av. Independencia 901 Oriente
Col. Cementos
64520 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 351-5100
Télécopieur : 328-3979

**Chambre nationale de l'industrie de la construction
de l'État du Nuevo León**

*Cámara Nacional de la Industria de la Construcción
Delegación Nuevo León*
Av. Dr. I. Morones Prieto Oriente 1101
Col. Nuevo Repueblo
64700 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 345-6147
Télécopieur : 345-6327

**Association des distributeurs de matériaux de
construction du Nuevo León**

*Asociación de Distribuidores de Materiales para Construcción de
Nuevo León A.C.*
Benito Juárez 233
Col. Chulavista
67180 Guadalupe, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 360-0012/3888
Télécopieur : 360-0012

Chambre nationale de commerce - Nuevo León

Cámara Nacional de Comercio (CANACO)
Delegación Nuevo León
Ocampo Poniente No. 250, Piso 1
Edificio de las Instituciones
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 344-8144
Télécopieur : 345-6700

ENTREPRISES ET CONTACTS À GUADALAJARA

Ingénierie civile - planification et conception

Construcción e Infraestructura Mexicana S.A. de C.V.
Miguel de la Madrid 100
49000 Ciudad Guzmán, Jalisco
Mexique
Téléphone : 91-341

**Ingénierie industrielle - planification et
conception**

Abastos y Proyectos de Ingeniería S.A. de C.V.
Lapislázuli 3139
Col. Residencial Victoria
44570 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 632-3586

Ingénierie urbaine

URDEN Construcciones
Morelos No. 530
Fraccionamiento Los Altos
04550 Tlaquepaque, Jalisco
Mexique
Téléphone : 635-4746
Télécopieur : 635-4746

Travaux hydrauliques

Riego Por Aspersión del Centro S.A. de C.V.
Calzada González Gallo 2000
Col. Atlas
44870 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 635-6508

**Chambre nationale de l'industrie de la construction
de l'État de Jalisco**

*Cámara Nacional de la Industria de la Construcción
Delegación Jalisco*
Lerdo de Tejada No. 2151 S.J.
44100 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 615-7212/0352
Télécopieur : 615-2310

Chambre nationale de commerce - Jalisco

Cámara Nacional de Comercio - Jalisco
Av. Vallarta No. 4095
Fraccionamiento Camino Real
44680 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 647-3300/3171
Télécopieur : 647-8411

Grupo Situr

Av. Agustín Yañez No. 2343, Piso 3
44100 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 630-2900
Télécopieur : 615-0734

Concentro

Av. Vallarta y Periférico No. 6503 Local Z1
Col. Granja
45010 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 110-0398/1045
Télécopieur : 110-0782

ENTREPRISES ET CONTACTS À CHIHUAHUA

Internacional de Cerámica

Prolongación Av. Pacheco y Ferrocarril CHP
Apartado Postal 167
Col. Marmol
31080 Chihuahua, Chihuahua
Mexique
Téléphone : 20-2122
Télécopieur : 29-1145



Enquête auprès des lecteurs

AIDEZ NOUS À MIEUX VOUS SERVIR

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

1. Vous trouvez que, dans l'ensemble, cette publication est?
(ne cocher qu'une réponse)
 - très utile
 - utile
 - assez utile
 - inutile
2. Comment évaluez-vous chacun des aspects suivants de cette publication?
 - a) Qualité du contenu. (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - b) Qualité de la présentation (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - c) Utilité des illustrations (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
3. Si cette publication devait, à l'avenir, être mise à jour, révisée et publiée à nouveau, aimeriez-vous en recevoir une copie?
 - Oui, je serais très intéressé(e)
 - Je serais probablement intéressé(e)
 - Non, je ne suis pas intéressé(e)
 - Je ne sais pas
4. Comment avez-vous trouvé la structure et la présentation de cette publication?
 - Claire et facile à suivre
 - Confuse et difficile à suivre
5. Étant donné vos besoins, cette publication a-t-elle traité le(s) sujet(s) abordé(s) de façon suffisamment détaillée?
 - Oui, tout à fait
 - Dans une certaine mesure
 - Non
 - Ne peut dire/ne sait pas
6. Vous auriez trouvé cette publication plus utile si elle avait contenu (cocher toutes les cases qui s'appliquent):
 - davantage de renseignements qualitatifs
 - moins de renseignements qualitatifs
 - plus de graphiques, d'illustrations et de tableaux
 - une analyse plus détaillée
 - une analyse plus courte
 - davantage d'exemples, d'études de cas, de profils de sociétés
7. À votre avis, manquait-il des renseignements importants dans cette publication?
 - Oui — veuillez préciser lesquels _____
 - Non
8. Y-a-t-il des facettes du sujet traité que vous auriez aimé voir aborder plus en détail?

9. Quelle(s) suggestion(s) feriez-vous pour améliorer la prochaine édition de cette publication?

10. Cette publication vous aidera-t-elle à développer vos activités?
 - Oui
 - Non
11. a) Votre société exporte-t-elle maintenant?
 - Oui, passez à la question 11 b)
 - Non, passez à la question 11 c)b) Si oui, sur quels marchés étrangers
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il vous plaît) _____c) Si non, prévoyez-vous exporter dans les 12 mois à venir?
 - Oui, où
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il vous 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

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

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



PROFIL SECTORIEL
LE SECTEUR MEXICAIN DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20086608 8



80025 75540



Ministère des Affaires étrangères Department of Foreign Affairs
et du Commerce international and International Trade

Direction du commerce dans l'Amérique latine et les Antilles

InfoCentre

Numéro sans frais : 1-800-267-8376

Téléphone : (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500