

Services de géomatique



LES DÉBOUCHÉS

Il existe au Mexique d'importants débouchés pour les entreprises canadiennes qui fournissent du matériel, des logiciels et des services pour les systèmes d'information géographique.

- Les trois quarts des informations géographiques disponibles au Mexique sont dépassées. D'ici à 1997, les États et municipalités du pays vont dépenser 200 millions de dollars US pour des systèmes d'information sur le territoire.
- Le gouvernement fédéral mexicain subventionne largement les dépenses de géomatique des États et des municipalités.
- L'industrie mexicaine de la géomatique est sous-développée et a besoin de technologie étrangère. Les États et les municipalités emploient peu de spécialistes en géomatique.
- L'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique et le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social, les principaux organismes gouvernementaux mexicains chargés de projets de cartographie et de mensuration cadastrale, se sont dotés de systèmes développés au Canada. L'*INEGI* a même adopté les normes de cartographie canadiennes.
- La demande de services avancés auprès de fournisseurs étrangers est appelée à augmenter dans le moyen terme.
- Les débouchés à court terme sont limités par la crise économique que connaît le Mexique, mais les priorités changent et ouvrent des possibilités pour des fournisseurs nouveaux.

CARTOGRAPIER LE MEXIQUE

Depuis la fin des années 1980, le Mexique est lancé dans un vaste processus ayant pour but de se doter d'une économie de marché, de moderniser son industrie et de donner à ses producteurs les moyens de se faire une place sur les marchés internationaux. La reconstruction d'une infrastructure désuète est l'une des principales composantes de cet effort, mais bien qu'un chemin important ait déjà été parcouru dans ce sens, elle a été sérieusement ralentie par un manque de données géographiques, démographiques et cadastrales.

La mensuration cadastrale est l'opération qui permet d'identifier chaque parcelle d'un territoire et son propriétaire. Le cadastre est un registre public de la propriété immobilière, qui sert surtout à des fins de zonage et d'établissement de l'impôt foncier. Dans le cas du Mexique, la plus grande partie des impôts locaux ne sont jamais perçus, par manque de données cadastrales adéquates.

SOMMAIRE

Outre ce résumé, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) a préparé un profil sectoriel intitulé **Les débouchés d'affaires au Mexique : services de géomatique**. Ce document d'information sur le marché mexicain des services géomatiques a été produit et publié par Prospectus Inc., en vertu d'un contrat du MAÉCI, en même temps que d'autres profils et résumés sectoriels sur les débouchés au Mexique. On peut se les procurer auprès de :

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou
(613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500
Babillard électronique (BÉI) :
1-800-628-1581 ou
(613) 944-1581

Ces profils sectoriels sont disponibles en format électronique sur le BÉI et en copie papier au coût de 10 \$ plus les frais d'expédition et les taxes en vigueur auprès de Prospectus Inc. S'adresser à :

Prospectus Inc.
Service des commandes
Téléphone : (613) 231-2727
Télécopieur : (613) 237-7666

© Ministère des Approvisionnements et Services, mars 1996

N° cat. E73-9138-1995-IF
ISBN 0-662-80086-9

Also available in English.

PARRAINÉ PAR



Pour aggraver encore la situation, près de 80 pour 100 des renseignements géographiques détenus par l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, sont considérés comme périmés. Ceci entraîne des problèmes majeurs pour le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social, qui est le plus gros consommateur d'informations géographiques, démographiques et cadastrales. Pour en sortir, *SEDESOL* a entrepris le *Programa de las 100 Ciudades*, le Programme des 100 villes, qui consiste à dresser des cartes entièrement nouvelles de 100 villes de moyenne importance. La *Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)*, Banque nationale des travaux et des services publics, finance la moitié de ce programme, pour lequel les États et les municipalités doivent dépenser environ 200 millions de dollars US d'ici à 1997.

L'industrie mexicaine de la géomatique étant peu développée, elle n'a pas la capacité d'entreprendre tout ce travail. Même si de nouvelles entreprises se sont créées, quelques-unes seulement possèdent l'expertise et la technologie qui leur permettraient de répondre à un appel d'offres gouvernemental pour un projet intégré. En particulier, seules les plus grandes sont équipées pour la photogrammétrie aérienne, qui est indispensable à la réalisation de nombreux projets. Les firmes pouvant répondre à ce besoin ont une forte influence sur le choix des techniques et services de géomatique.

Les sociétés canadiennes sont avantagées par le fait que l'*INEGI* a accepté d'adopter les normes canadiennes pour les services cadastraux. Environ la moitié seulement des municipalités participant au plan de développement régional possèdent des données numérisées quelconques. Il y a donc là un débouché

important pour les firmes canadiennes.

Il n'existe pas de données fiables sur la taille du marché mexicain de la géomatique. Selon les représentants de *BANOBRAS*, le programme de remise à jour des cadastres est doté d'un budget de 240 millions de pesos pour 1995 et de 320 millions de pesos pour 1996. Les analystes estiment que ces chiffres représentent la moitié des dépenses publiques consacrées à ce secteur qui, elles-mêmes, constituent 80 pour 100 du marché total. Ce dernier aurait donc une valeur de l'ordre de 600 millions de pesos pour 1995, soit environ 120 millions de dollars US si on fait une hypothèse sur la valeur à laquelle se stabilisera le peso.

LE SECTEUR MEXICAIN DE LA GÉOMATIQUE

L'industrie mexicaine de la géomatique a connu une croissance importante au cours des dernières années. Elle compte maintenant une cinquantaine d'entreprises, dont sept qui dominent le marché des cadastres municipaux. Celle qu'on considère généralement comme le leader de ce secteur, *Sistemas de Información Geográfica (SIGSA)*, emploie 300 personnes.

La segmentation du marché se fait surtout en fonction du degré d'intégration des produits. Étant donné qu'il y a au plus huit firmes mexicaines qui puissent fournir des «solutions totales», la sous-traitance est très répandue. Les plus grandes entreprises offrent aussi des progiciels, pour la plupart importés; dans la majorité des cas, elles ont l'exclusivité de ces produits.

Le marché se situe surtout au niveau des États et des municipalités, et se concentre autour des levés cadastraux, qui nécessitaient jusqu'à présent une technologie relativement peu évoluée et un faible degré d'intégration des services. Des

méthodes et des matériels avancés commencent toutefois à être utilisés dans ce secteur. Les organismes du gouvernement fédéral constituent aussi une clientèle importante, qui a surtout besoin de grosses banques de données.

Les entreprises étatiques telles que *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, compagnie pétrolière nationale, et la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale de l'électricité, ont des besoins relativement complexes, tels que des systèmes d'information d'une grande précision pour aider à la planification stratégique et logistique.

La plupart des innovations et des créations d'applications spécialisées se font dans le secteur privé; c'est là aussi qu'on trouve les professionnels les plus compétents. Les observateurs estiment que le secteur privé de la géomatique emploie environ 3 000 personnes. Selon un expert, il n'y aurait au Mexique qu'à peu près 250 géomaticiens hautement compétents.

Le progiciel le plus répandu est *ARC/INFO*. Le langage d'interrogation structuré (*SQL*) est aussi utilisé couramment pour le développement d'applications. Un progiciel d'origine espagnole, distribué par *Estudios Topográficos de México (ESTOMSA)*, a également connu un certain succès. *Digitalización y Cartografía Urbana (DICARTU)* est la seule société mexicaine à commercialiser son propre logiciel d'information géographique sous le nom d'*AUDOS*. Il semble qu'une autre firme, *Sistemas Ortofotogramétricos Ingeniería Aplicada (SOFIA)* soit aussi en train de mettre au point un progiciel purement mexicain.

Il y a peu d'équipements de photographie et de télédétection évolués au Mexique. En général, le matériel de photographie et de production est européen alors que les logiciels viennent des États-Unis. Les services de satellites sont entièrement

importés, généralement de source française ou américaine. Deux sociétés exploitent les marchés de la télédétection et des données à référence spatiale : *NIVELES*, qui distribue les images des satellites Landsat et *COSMOCOLOR*, celles des satellites SPOT. Aucune des deux n'utilise de technologie mexicaine.

LA PLACE DES IMPORTATIONS

Il n'existe pas de données fiables sur la taille des marchés d'importation de produits et de services de géomatique, ni sur la part de marché détenue par chacun des concurrents. Les produits n'apparaissent pas séparément dans les statistiques commerciales officielles, et les services ne sont pas comptés du tout.

On estime, dans l'industrie, que les produits représentent environ 90 pour 100 des importations, leurs principales sources étant les États-Unis, la France, l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse. Selon un expert, la part du Canada se situerait autour de 5 pour 100.

Pour ce qui est des importations de services, il semble qu'elles aient été limitées jusqu'à présent, sauf dans les domaines hautement techniques. Les principales exceptions sont quelques installations de gros systèmes d'information géographique (SIG), comme celles de l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, et du *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social. Ces deux projets ont été entrepris par des sociétés canadiennes, avec l'aide du gouvernement du Canada.

De nombreux experts pensent que le Mexique a besoin de plus de services étrangers, notamment dans les domaines de la conception de projets, de l'intégration de systèmes,

de la production et de la conversion des données à référence spatiale.

Des entreprises canadiennes ont connu quelques succès importants au Mexique, dans le marché des systèmes d'information géographique (SIG). Mais un grand nombre d'experts mexicains consultés disent qu'elles n'ont pas su profiter pleinement des occasions qui s'offraient. La plupart des systèmes de cadastre utilisés dans le pays sont encore basés sur des logiciels américains ou espagnols. Il est intéressant de noter que peu des firmes mexicaines interrogées dans le cadre de cette étude savaient que le système de l'*INEGI* était canadien.

LES CLIENTS

Les principaux acheteurs de services de géomatique sont les gouvernements des États et des villes, qui utilisent l'information ainsi obtenue à des fins d'établissement de l'impôt foncier et d'administration municipale. L'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, est le principal fournisseur de données géographiques, démographiques et économiques pour l'ensemble du pays. Ces renseignements sont communiqués au *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social, qui s'en sert pour gérer le système de répartition de l'aide financière entre les différents gouvernements. Le secteur public représente environ 80 pour 100 du marché des systèmes d'information géographique (SIG), et les programmes de remise à jour des cadastres, environ la moitié du marché du secteur public.

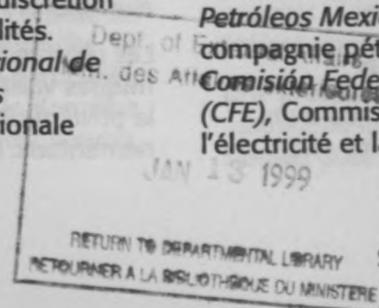
Les décisions d'achat ne sont pas laissées entièrement à la discrétion des États et des municipalités. *SEDESOL* et la *Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)*, Banque nationale

pour les travaux et services publics, imposent leurs propres conditions à l'obtention d'une aide financière, et l'*INEGI* joue un rôle dans l'établissement des normes techniques. Par exemple :

- *INEGI* est responsable de la production de toutes les cartes du Mexique. L'Institut développe actuellement un SIG national intégré, basé sur les normes de cartographie canadiennes.
- *SEDESOL* est responsable de l'administration des plans d'aide financière pour les gouvernements des États et des villes. Le Secrétariat fournit la moitié du financement des remises à jour de cadastres dans le cadre du Programme des 100 villes. Il gère une importante banque de données qui contient des informations géographiques, démographiques et économiques. *SEDESOL* utilise le logiciel canadien SPANS.
- *BANOBRAS* finance la moitié des projets de cadastres municipaux figurant dans le Programme des 100 villes et jusqu'à 100 pour 100 de son propre programme cadastral.

Au début de 1995, le gouvernement a créé le *Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales, y Pesca (SEMARNAP)*, Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et aux pêches, qui a repris la responsabilité de l'environnement à *SEDESOL* et assurera la gestion des ressources hydrologiques, forestières, minérales et halieutiques du pays. *SEMARNAP* peut devenir un utilisateur important de SIG, mais comme il est en cours de réorganisation, on ne sait pas encore quel sera son degré d'influence.

Les organismes placés sous la tutelle de *SEMARNAP* comprennent *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, compagnie pétrolière nationale, la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale de l'électricité et la *Comisión Nacional*



del Agua (CNA), Commission nationale de l'eau.

Plusieurs autres organismes publics et parapublics (*paraestatales*) sont aussi des utilisateurs de systèmes et de services d'information géographique. Citons entre autres *Puertos Mexicanos*, administration portuaire mexicaine, le *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural, le *Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)*, Secrétariat aux communications et aux transports, et le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, ministère du District fédéral.

Dans le secteur privé, le marché est restreint et dispersé. *Teléfonos de México (TELMEX)*, la seule compagnie de téléphone du pays, est le principal acheteur de SIG, mais ses commandes restent limitées. En 1996, la concurrence sera permise pour la première fois dans ce secteur, ce qui pourrait contribuer à développer ce marché. Le développement touristique est une autre source de demande potentielle. Les banques et les franchiseurs du commerce de détail n'utilisent pas encore les SIG comme cela se fait au Canada, mais ce sont néanmoins des clients éventuels pour l'avenir.

Contrairement à ce qui se passe au Canada, les programmes gouvernementaux sont rarement des initiatives internes au Mexique. Généralement, c'est une entreprise privée qui prépare une proposition puis la présente à des acheteurs du secteur public. Il se peut même que, dans certains cas, le rôle du secteur privé s'étende bientôt au financement et à l'exploitation des projets, dans le cadre d'accords de construction-exploitation-transfert (CET).

LA CONCURRENCE

Dans ce domaine, les concurrents des fournisseurs canadiens sont

principalement des entreprises étrangères. De nombreuses firmes mexicaines sont de bons candidats pour des coentreprises avec des partenaires canadiens pouvant leur apporter de la technologie en échange d'une ouverture sur le marché.

Le marché mexicain de la géomatique a connu une expansion rapide au cours des trois ou quatre dernières années. La majorité des sociétés nouvellement créées sont relativement petites et ont une orientation plus régionale que les firmes établies. Certaines se concentrent sur des projets locaux, tandis que d'autres font de la sous-traitance pour les grandes.

Au cours des deux prochaines années, un grand nombre de gouvernements locaux réaliseront leurs objectifs immédiats; cela aura donc pour effet de réduire le marché. On s'attend par exemple à ce que la demande en services de cartographie aérienne chute d'environ 40 pour 100 d'ici à la fin de 1995.

Les plus grandes entreprises du domaine se sont préparées à ce ralentissement, ce qui explique en partie la place importante de la sous-traitance. Les petites sociétés, en revanche, souffriront beaucoup de la contraction du marché et devraient donc être d'autant plus ouvertes à la conclusion d'alliances stratégiques avec des firmes étrangères.

Certains concurrents étrangers ont déjà des assises assez solides dans le pays. Par exemple, la plupart des grands fournisseurs mexicains de services de géomatique ont des accords d'exclusivité avec des fournisseurs de logiciels américains. Les fabricants d'équipement européens se sont, eux aussi, fermement établis au moyen d'accords de coentreprise avec des entreprises locales.

Les récents développements économiques vont accélérer la tendance à la privatisation des services gouvernementaux. Les centres d'information

géographique de l'État pourront être forcés de vendre leurs activités au secteur privé, à moins qu'ils n'entrent en concurrence avec l'entreprise privée, notamment pour l'obtention de contrats publics. Le service de SIG de *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, compagnie pétrolière nationale, a par exemple commencé récemment à offrir ses services aux organismes gouvernementaux.

Les équipements de production photogrammétrique et les appareils de prises de vues sont surtout importés d'Europe, et en particulier d'Allemagne. Les États-Unis dominent le marché des logiciels, bien que l'un des produits les plus utilisés soit d'origine espagnole. Pour les acheteurs mexicains, ces pays ont tous des positions concurrentielles relativement égales.

La France et les États-Unis dominent le marché des services de satellites, mais la Russie et le Canada pourraient devenir des concurrents pour les nouveaux projets.

Plusieurs des acheteurs et des concurrents mexicains qui ont été interrogés pour cette étude ont déclaré que le Canada était très respecté pour son expertise technique, mais pas pour ses aptitudes commerciales.

Le grand atout des entreprises canadiennes est leur capacité de livrer des projets clés en main, car même les principaux concurrents mexicains ont du mal à offrir des services entièrement intégrés. Les sociétés canadiennes savent aussi prévoir les besoins du marché et y répondre par des innovations techniques.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

La forte dévaluation du peso, en décembre 1994, a entraîné une importante baisse de pouvoir d'achat pour tous les acheteurs de produits importés. En outre, les réductions budgétaires prévues par le plan de

relance comprimeront encore plus les dépenses gouvernementales.

Des représentants de la *Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)*, Banque nationale pour les travaux et services publics, déclaraient au milieu de 1995 que la banque, qui avait déjà approuvé dix nouveaux projets de remise à jour de cadastres au premier trimestre de l'année, disposait encore de fonds pour ce programme. Mais on prévoit que les autres acquisitions de systèmes d'information géographique (SIG) devront attendre que l'économie se stabilise. La plupart des observateurs pensent que cela pourra prendre plusieurs mois.

La crise aura cependant aussi des effets positifs. Tout d'abord, les gouvernements vont être obligés de dépenser plus prudemment, et cela devrait faire croître le recours aux SIG. Ensuite, le secteur privé utilisera de plus en plus les SIG comme outils de planification et de gestion. Comme les entreprises mexicaines auront encore plus de difficultés, à cause de la crise économique, à développer seules des systèmes avancés, les importations continueront de dominer ce marché.

Au cours de sa première année de pouvoir, la nouvelle administration se consacrera surtout à la définition de priorités et à un positionnement pour l'avenir. Cela veut dire que le marché mexicain des SIG offre encore de belles perspectives pour les entreprises canadiennes qui visent le moyen terme. Mais le succès de ces dernières dépendra de leur aptitude à évaluer les besoins à venir et à développer des moyens efficaces de commercialisation et de livraison.

LES DÉBOUCHÉS POUR LES PRODUITS

Les décideurs consultés pour la préparation de ce profil sectoriel ont souligné que le Mexique a besoin, à long terme, d'intégrer d'une manière ou d'une autre ses systèmes d'information géographique (SIG).

Idéalement, toutes les données devraient être accessibles par l'intermédiaire d'un serveur unique. Les firmes canadiennes qui pourront fournir des solutions intégrées ont donc devant elles un marché porteur, à condition qu'elles puissent trouver un financement adéquat.

La fourniture d'images satellitaires aux grandes entreprises et aux sociétés étatiques est un marché inexploité mais qui pourrait s'avérer important. Les techniques d'analyse avancées, les systèmes de conversion de données et les méthodes spécialisées telles que la cartographie orthométrique, font également partie des besoins à prévoir.

Le ralentissement envisagé des achats d'équipement laisse une porte grande ouverte pour les services à base de connaissance. Un grand nombre de gros clients ayant déjà acheté leur matériel, l'enseignement et la formation sont maintenant des priorités. La fourniture de services de formation constitue à la fois un marché immédiat et une occasion de faire mieux connaître la technologie canadienne.

LES POSSIBILITÉS DE PARTENARIAT

Les fournisseurs mexicains de systèmes d'information géographique (SIG) sont très dépendants des alliances technologiques avec des producteurs étrangers. En effet, pour rester compétitifs, ils doivent se tenir à jour sur le plan technique, et pour y parvenir, leur meilleure stratégie consiste à développer des liens solides avec des fournisseurs étrangers compétents. Cette tendance ira s'accroissant à mesure que le marché cherchera des produits plus avancés et plus spécialisés.

Le savoir-faire canadien est généralement respecté, mais il n'est pas considéré meilleur que celui des autres pays fournisseurs comme les États-Unis, la Suisse et l'Autriche. Le Canada a une réputation particulièrement avantageuse dans le domaine des logiciels pour SIG. Il est d'autre

part reconnu pour sa grande expertise en matière de production, notamment dans le domaine des cartes.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

La réglementation mexicaine du secteur des systèmes d'information géographique (SIG) n'est pas un facteur déterminant. En effet, bien que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) permette que les services de cartographie aérienne soient réservés à des entreprises mexicaines jusqu'en l'an 2000, aucune restriction ne s'applique dans la réalité, sauf pour les territoires entourant certaines bases militaires. Selon des représentants de la *Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)*, Banque nationale pour les travaux et services publics, n'importe quelle entreprise peut obtenir un permis du *Secretaría de la Defensa Nacional (SDN)*, Secrétariat à la défense nationale. Qui plus est, selon l'*Instituto de Geografía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Institut de géographie de l'Université nationale autonome du Mexique, aucune restriction sur la propriété, l'importation ou les normes des produits n'affecte ce secteur.

Un certain nombre de politiques d'exclusion s'appliquent au processus d'appel d'offres pour les contrats gouvernementaux. De nombreux marchés sont réservés aux soumissions nationales, c'est-à-dire qu'ils ne peuvent être adjugés qu'à un soumissionnaire mexicain. En règle générale, les appels d'offres ne sont ouverts aux entreprises étrangères que si la technologie et les compétences concernées ne sont pas disponibles au Mexique. Certains contrats récents d'imagerie satellitale étaient classés internationaux.

Une présence au Mexique est donc essentielle quand on veut soumissionner pour ces marchés. Un grand

nombre des projets concernés nécessitant peu de technologie de pointe, la participation d'une société canadienne sera généralement limitée aux composants les plus avancés.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Bien que les gouvernements représentent environ 80 pour 100 du marché de la géomatique au Mexique, l'initiative des projets revient le plus souvent au secteur privé. Une bonne façon de vendre une technologie nouvelle consiste donc à identifier un besoin, développer une solution, puis soumettre une proposition. Ceci nécessite évidemment de la persévérance, surtout pour une entreprise canadienne mal connue au Mexique. L'identification d'un besoin se fait habituellement par contact avec le client. Il est donc plus important d'être présent sur le marché que de participer à des projets isolés. La plupart des sociétés canadiennes trouvent que le meilleur moyen d'assurer une telle présence est de conclure un accord de partenariat avec une firme mexicaine établie.

Les analystes constatent que des propositions de projets efficaces et rentables sont souvent refusées parce que les décideurs n'ont pas compris la technologie concernée. Par conséquent, avant de proposer l'application spécifique d'une technologie, il est utile de commencer par l'expliquer.

La participation aux salons professionnels est le moyen utilisé traditionnellement pour présenter ses produits au Mexique et rencontrer à la fois des clients et des partenaires éventuels. Le Mexique organisant peu de salons sur les systèmes d'information géographique, ses décideurs vont généralement pour cela aux États-Unis ou au Canada. Un salon s'est tenu en juillet 1995 à Mexico, sous les auspices de

l'Asociación Mexicana en Sistemas de Información Geográfica y Estadística (AMESIEG), Association mexicaine pour les systèmes d'information géographique et statistique.

La conquête du marché mexicain a toujours été une entreprise à moyen ou à long terme. La récente crise économique a fait de cette réalité une stratégie essentielle. Il faut s'attendre à ce que les ventes de produits soient limitées, mais les candidats ont devant eux une ou deux années excellentes pour vendre des concepts nouveaux.

CONTACTS IMPORTANTS

CANADA

Gouvernement canadien

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)

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

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou
(613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
Fax Link : (613) 944-4500
Babillard électronique de
l'InfoCentre (BÉI) :
1-800-628-1581 ou
(613) 944-1581

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada peut fournir une aide précieuse aux Canadiens qui envisagent d'exporter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider les sociétés canadiennes à s'implanter au Mexique.

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

Section des affaires commerciales Ambassade du Canada au Mexique Schiller No. 529

Col. Polanco
Apartado Postal 105-05
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 724-7900
Télécopieur : 724-7982

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

Consulat canadien
Hotel Fiesta Americana
Local 30-A
Aurelio Aceves No. 255
Col. Vallarta Poniente
44110 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 616-6215
Télécopieur : 615-8665

Les Centres de commerce international sont répartis dans tout le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Partageant les locaux régionaux du ministère de l'Industrie (MI), les centres relèvent du MAÉCI et

comptent un délégué commercial au sein de leur personnel. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes à exporter, à mener à bien leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtient l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.

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

Les institutions de financement internationales, incluant la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement, fournissent des fonds au Mexique pour le financement de toutes sortes de projets. Le MAÉCI vient en aide aux exportateurs canadiens qui s'efforcent d'instaurer des relations commerciales multilatérales financées par les institutions de financement internationales.

Le Service de renseignements commerciaux 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. Ce service

est offert gratuitement par télécopieur, par courrier ou par téléphone. Pour obtenir de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 954-5031, ou télécopiez au (613) 954-2340.

MINISTÈRE DES RESSOURCES NATURELLES

Géomatique Canada

Ministère des ressources naturelles
580, rue Booth, 10^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0E9
Téléphone : (613) 992-1094
Télécopieur : (613) 943-8838

L'AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI)

L'ACDI est une source importante de financement éventuel des activités des entreprises canadiennes au Mexique grâce au fonds spécial — connu sous le nom d'INC — dont elle dispose dans le cadre du Programme de coopération industrielle. Ce fonds est destiné à inciter les entreprises canadiennes du secteur privé à œuvrer dans les pays en développement en finançant en partie l'instauration de relations d'affaires durables sous la forme, par exemple, de coentreprises ou d'accords de licence. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (819) 997-7905/7906 ou télécopiez au (819) 953-5024.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE)

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

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé au Mexique et en Amérique latine. Les exportateurs peuvent composer le

(613) 598-2860 pour obtenir de plus amples renseignements. Les petits exportateurs, dont les ventes à l'étranger ne dépassent pas un million de dollars CA, peuvent s'adresser à l'équipe chargée des nouveaux exportateurs, au 1-800-850-9626. Les exportateurs du secteur des technologies de l'information peuvent s'adresser à l'équipe des technologies de l'information de la SEE, au (613) 598-6891. Pour des renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, téléphonez au (613) 598-2500 ou télécopiez au (613) 237-2690.

Revenu Canada

La direction générale des programmes douaniers de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA. Elle offre aussi ce service en espagnol à son Bureau d'aide ALÉNA — espagnol. Pour plus d'information, téléphonez au (613) 941-0965.

Organismes parrains

Baker & McKenzie

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

Associations d'affaires et professionnelles

Association canadienne des entreprises de géomatique

170, av. Laurier Ouest,
bureau 1204
Ottawa (Ontario) K1P 5V5
Téléphone : (613) 232-8770
Télécopieur : (613) 232-4908

Conseil canadien pour les Amériques

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



3 5036 01068112 3

Association des exportateurs canadiens

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

Association des manufacturiers canadiens

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

Chambre de commerce du Canada

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

Forum pour la formation en commerce international

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

Centre d'information linguistique

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

Service d'invitations ouvertes à soumissionner

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

Association canadienne de normalisation

178, boul. Rexdale
Rexdale (Ontario) M9W 1R3
Téléphone : (416) 747-4000
Télécopieur : (416) 747-4149

Conseil canadien des normes

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

Ambassade du Mexique

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

MEXIQUE

Gouvernement du Mexique

Institut national de statistique, de géographie et d'informatique

*Instituto Nacional de Estadística,
Geografía e Informática (INEGI)*
Edificio Sede
Av. Héroe de Nacosari No. 2301 Sur
Fraccionamiento Jardines del Parque
20290 Aguascalientes,
Aguascalientes
Mexique
Téléphone : 918-6947/0034/1719
Télécopieur : 918-6945

Institut national de statistique, de géographie et d'informatique

*Instituto Nacional de Estadística,
Geografía e Informática (INEGI)*
*Dirección de Políticas y Normas en
Informática*
Patriotismo No. 711 – A, Piso 10
Col. San Juan Mixcoac
03730 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 598-7617/7490
Télécopieur : 598-7738

Secrétariat au développement social

*Secretaría de Desarrollo
Social (SEDESOL)*
Av. Constituyentes No. 947
Col. Belén de las Flores
01110 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 271-8481
Télécopieur : 271-8862

Secrétariat au commerce et à la promotion industrielle

*Secretaría de Comercio y Fomento
Industrial (SECOFI)*
*Sub-Secretaría de Promoción de la
Industria y el Comercio Exterior*
Insurgentes Sur No. 1940 – P.H.
Col. Florida
01030 México, D.F.
México
Téléphone : 229-6560/6561/6100
Télécopieur : 229-6568

Institut de géographie

Instituto de Geografía
*Universidad Nacional Autónoma de
México (UNAM)*
Circuito Exterior, Ciudad Universitaria
Apartado Postal No. 20-850
01000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 616-0539, 622-4338
Télécopieur : 616-2145

Banque nationale de la construction et des travaux publics

*Banco Nacional de Obras y
Servicios Públicos (BANOBRAS)*
Tecoyotitla No.100, Piso 4
Col. Florida
01030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 723-6000
Télécopieur : 723-6108

Secrétariat à la défense nationale *Secretaría de la Defensa Nacional (SDN)*

Bulevar Manuel Avila Camacho y
Avenida Industria Militar
Tramo Heroica Escuela Militar
Col. Lomas de Sotelo
11640 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 395-6766
Télécopieur : 557-1370

Société pétrolière d'État *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*

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

Commission fédérale de l'électricité

*Comisión Federal de
Electricidad (CFE)*
Río Ródano No. 14
Col. Cuauhtémoc
06598 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 553-7133, 207-
3962/3704
Télécopieur : 553-6424/6762

Commission portuaire mexicaine

Puertos Mexicanos

Municipio Libre No. 377

Piso 6, Ala A

Col. Santa Cruz Atoyac

03310 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 604-7875, 688-2266

Télex : 688-9081

Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR)

Insurgentes Sur No. 476, Piso 13

Col. Roma Sur

06760 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 584-0786/0834

Télex : 584-1887

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 : 530-3060,

538-5148/0450

Télex : 519-9748

Ministère du District fédéral

Departamento del Distrito Federal

(DDF)

Plaza de la Constitución

Esquina Pino Suárez, Piso 1

Col. Centro

06068 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 518-1100, 782-

2088/3000

Télex : 542-1429

Commission nationale de l'eau

Comisión Nacional del Agua (CNA)

Cda. J. Sánchez Azcona No. 1723

Col. del Valle

03100 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 524-6985, 534-4650

Télex : 524-1129

Associations d'affaires et professionnelles

Association mexicaine des systèmes et statistiques d'information géographique

Asociación Mexicana en Sistemas de Información Geográfica y Estadística (AMESIEG)

c/o Instituto de Geografía

Universidad Nacional Autónoma de México

Circuito Exterior, Ciudad Universitaria

Apartado Postal No. 20-850

01000 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 622-4338, 616-0539

Télex : 616-2145

Sociétés mexicaines

Compagnie nationale de téléphone

Teléfonos de México, S.A. de C.V.

(TELMEX)

Parque Vía No.190

Col. Cuauhtémoc

06599 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 222-9650, 535-2041

Télex : 203-5104

DOCS

CA1 EA612 95G27 FRE

Services de géomatique. --

54575408