

HD9715
.M4
C314
QUEEN
c.1

IC


Canada




LES POSSIBILITÉS DU SECTEUR MEXICAIN DES SERVICES DE CONSTRUCTION



A C C È S A M É R I Q U E D U N O R D

 Banque de Montréal
Au-delà de l'argent,
Il y a les gens.

 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade
Direction du commerce dans l'Amérique latine et les Antilles



L'ASSOCIATION
CANADIENNE
DE LA CONSTRUCTION

BAKER & MCKENZIE
AVOCATS

CANADA-MEXIQUE : PROFIL SECTORIEL

Canada - Mexique : Profil Sectoriel

La recherche pour **Canada-Mexique : profil industriel les possibilités du secteur mexicain des services de construction** a été réalisée par Affaires étrangères et Commerce international Canada (AECIC) et la recherche a été faite par Townsend Trade Strategies Inc. en collaboration avec l'Association canadienne de la construction et Industrie Canada.

Cette publication a été rendue possible grâce à l'aide de l'Association canadienne de la construction, de la Banque de Montréal et du bureau de Toronto de Baker & McKenzie.

Toute erreur ou omission apparaissant dans ce document est le seul fait des auteurs. De même, toutes les opinions exprimées ici sont celles des auteurs et n'engagent en rien le Gouvernement du Canada, la Banque de Montréal ou Baker & McKenzie, ou l'Association canadienne de la construction.

© Ministère des approvisionnements et services, février 1994.

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

Conception et production : Prospectus Inc.

Imprimé au Canada.

Also available in English.

HD
9715
.M4
C314
QUEEN
C.1

CANADA-MEXIQUE: PROFIL SECTORIEL

LES POSSIBILITÉS DU SECTEUR MEXICAIN DES SERVICES DE CONSTRUCTION



Industry Canada
Library - Queen
DEC 22 1994
Industrie Canada
Bibliothèque - Queen

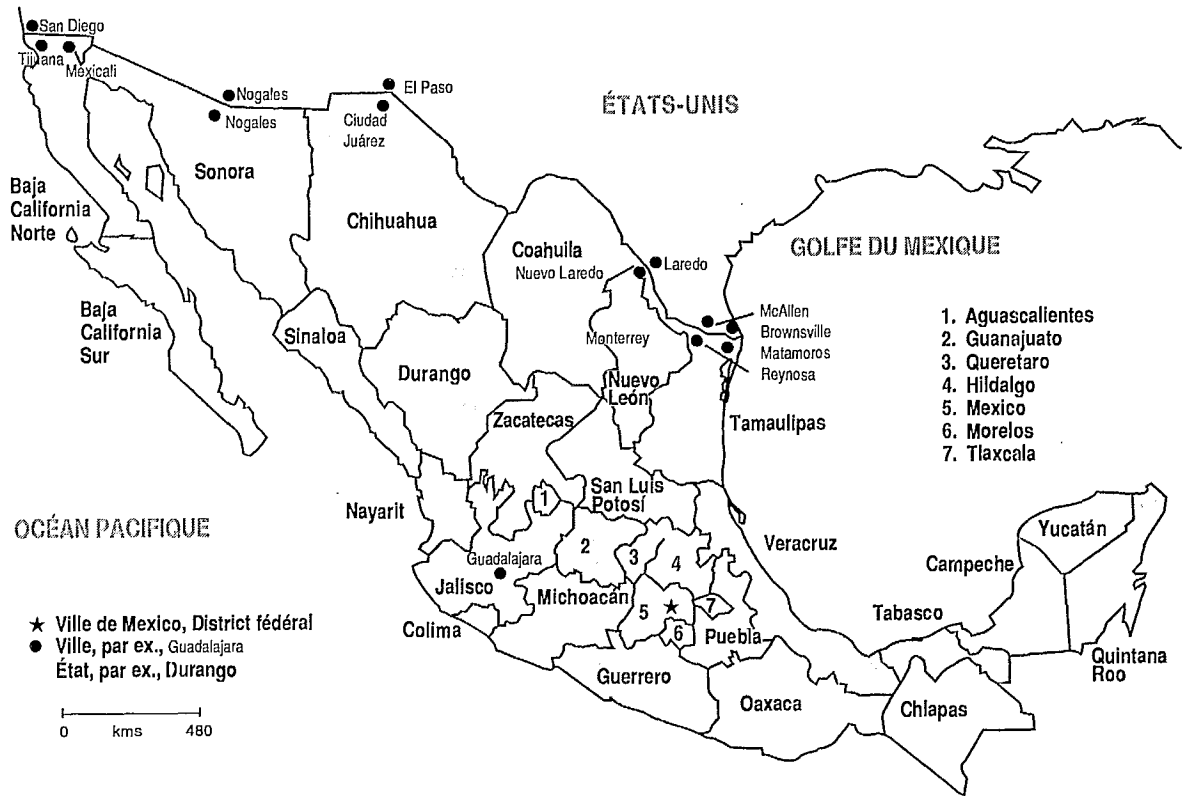


TABLE DES MATIÈRES

L'ALÉNA

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) fera passer la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à 360 millions — un marché plus important que celui des 12 pays de la Communauté européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 6 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 3 milliards de dollars en 1991 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 500 en 1991.

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) via les centres de commerce international implantés dans les provinces (cf. Contacts importants) ou à InfoEx plus au 1-800-267-8376 ou au (613) 944-4000. Fax : (613) 996-9709.

INTRODUCTION	5
1. L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION AU MEXIQUE	5
Les priorités du développement des infrastructures	6
La structure de l'industrie	7
Les activités régionales	10
2. PROFIL DES SOCIÉTÉS MEXICAINES DE CONSTRUCTION	11
La spécialisation du secteur	11
Globalisation du secteur	12
Les possibilités pour les sociétés canadiennes	12
Les principaux éléments de succès	13
3. POSSIBILITÉS SECTORIELLES — ROUTES ET AUTOROUTES	14
Le programme de concession des autoroutes	14
Les possibilités pour les entreprises canadiennes	16
4. POSSIBILITÉS SECTORIELLES — INFRASTRUCTURE HYDRAULIQUE	17
La Comisión Nacional del Agua (CNA)	17
Les projets d'aqueducs	17
Vendre à la CNA	19
Les possibilités pour les entreprises canadiennes	19
5. LES POSSIBILITÉS SECTORIELLES — LE SECTEUR DE L'ÉNERGIE	20
Les Petróleos Mexicanos (Pemex)	20
La Comisión Federal de Electricidad (CFE)	21
Les possibilités pour les entreprises canadiennes	22
6. LES POSSIBILITÉS SECTORIELLES — LE LOGEMENT	23
La demande sur le marché du logement	23
Les possibilités pour les entreprises canadiennes	26
7. LES POSSIBILITÉS SECTORIELLES — LE TOURISME	26
FONATUR	27
Les méga-projets	28
L'investissement dans le secteur touristique — Le mécanisme des fiducies	28
Les possibilités pour les entreprises canadiennes	28



8. LES AUTRES POSSIBILITÉS	29
Les ports	29
Les chemins de fer	29
Les usines, les parcs et les entrepôts industriels	30
Le développement commercial	30
Le développement social	31
9. LE CADRE RÉGLEMENTAIRE	31
La création d'une société de construction au Mexique	31
La chambre nationale des industries de la construction	32
Les permis de construction	32
Les codes de construction	33
Les normes	34
Le recours à la main-d'œuvre locale	34
La législation sur l'environnement dans le domaine de la construction	36
La protection des brevets et des marques de commerce	36
La fiscalité	37
Le rapatriement des fonds	37
Les permis de travail pour les Canadiens	37
10. LES MARCHÉS DE TRAVAUX PUBLICS	38
Les avis d'appel d'offres	39
Les demandes de soumission	39
L'attribution des contrats	40
Les conflits contractuels	42
L'évolution de la Loi sur les travaux publics	42
Les conseils aux soumissionnaires canadiens	43
12. LES EFFETS DE L'ALÉNA	44
Les achats des gouvernements	44
Le commerce transfrontalier dans le secteur des services	47
Références	48
13. CONTACTS IMPORTANTS	49
Ministères et services du Gouvernement canadien au Canada	49
Contacts importants au Canada	55
Ministères et services du Gouvernement canadien au Mexique	57
Contacts importants au Mexique	57



INTRODUCTION

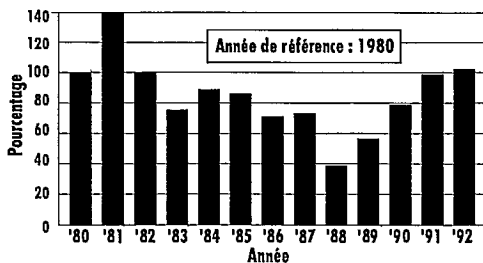
Ce guide a été préparé à l'intention des entreprises canadiennes qui souhaitent exporter des services de construction au Mexique. On y trouve une présentation générale des plans de développement des infrastructures du pays, ainsi que du niveau général d'activité des entreprises mexicaines de construction. Les sections 3 à 8 présentent six sous-secteurs qui offrent les possibilités les plus intéressantes aux entreprises canadiennes, soit :

- les routes et les autoroutes;
- l'infrastructure hydraulique;
- le secteur de l'énergie;
- le logement;
- le tourisme; et
- les autres domaines — développements portuaire, ferroviaire, industriel, commercial et social.

On abordera également les divers aspects de la réglementation que supposent la création d'une entreprise locale de construction, la demande de permis de construire et l'emploi de main-d'œuvre mexicaine. Étant donné que les projets de travaux publics constituent la part la plus importante de l'activité de la construction, on décrira étape par étape le processus d'appel d'offres publiques. Enfin, ce guide résume les possibilités les plus intéressantes qui s'offrent aux entreprises canadiennes de construction à la suite de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) le 1er janvier 1994.

1. L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION AU MEXIQUE

FIG. 1.1
VALEUR RÉELLE DES ACTIVITÉS DE CONSTRUCTION,
1980-1992



Source : Chambre nationale des industries de la construction (CNIC)

Pendant les années 1970, et au début des années 1980, le secteur de la construction était l'un des secteurs industriels mexicains à connaître le taux de croissance le plus élevé. Cela s'expliquait par le boum économique alimenté par les exportations de pétrole. À la suite de la crise économique de 1982, la production a chuté brutalement pour atteindre un plancher record en 1988. Cinq ans plus tard, ce secteur a fait preuve d'une forte capacité de récupération et il commence à offrir des possibilités intéressantes aux entreprises canadiennes de construction, d'ingénierie et d'architecture.

Même si l'activité de ce secteur n'est pas encore revenue au niveau élevé du début des années 1980, sa croissance a été en moyenne de 30 p. 100 par année entre 1988 et 1992. C'est là le résultat direct de l'engagement du gouvernement actuel au développement des infrastructures. La faiblesse des infrastructures publiques du Mexique était un des freins les plus importants à la croissance économique du pays. La construction des routes et des ports est devenue une des plus importantes priorités, traduisant le besoin urgent d'amélioration du réseau de transport routier du pays afin de faciliter les échanges commerciaux. Dans le cadre des promesses du gouvernement d'améliorer le niveau général de vie, on a prévu d'entreprendre de grands projets de production d'énergie et de réaliser d'importants systèmes d'aqueducs et d'égouts. L'investissement du secteur privé dans les domaines du logement, de la construction commerciale et des méga-projets touristiques augmente aussi de façon importante.

* À moins d'indication contraire, toutes les sommes sont indiquées en dollars canadiens.



L'activité dans le domaine de la construction représentait, en 1992, 5,3 pour cent du produit intérieur brut (PIB) et employait 10 p. 100 de la main-d'œuvre mexicaine. La valeur des contrats de construction dans le secteur structuré de l'économie — c'est-à-dire déclarée par les 18 000 entreprises de construction constituant le secteur — était d'environ 11 milliards de dollars U.S. On évalue que ce montant pourrait être doublé en tenant compte du secteur non structuré. Ce dernier recouvre les travaux de construction de maisons, de réparations, d'entretien et de rénovations faits par des particuliers.

LES PRIORITÉS DU DÉVELOPPEMENT DES INFRASTRUCTURES

En 1989, le gouvernement a défini les priorités du développement social et économique du Mexique pour les 10 ans suivants dans son *Plan Nacional de Desarrollo* (Plan national de développement). Ce plan constitue un programme ambitieux quant au développement des infrastructures nécessaires pour permettre d'atteindre les objectifs de croissance économique du gouvernement. Les éléments marquants du plan sont :

- la construction de 15 000 km de nouvelles routes à quatre voies;
- des plans pour construire des réseaux d'aqueducs d'eau potable et d'égouts pour desservir environ 3 millions d'habitants par année;
- la construction de 1 500 usines de traitement des eaux usées;
- l'augmentation de 2 millions d'hectares de la surface de terres irriguées;
- le doublement de la capacité de production d'électricité en service;
- la construction de 6 à 8 millions d'unités de logement;
- la modernisation de 15 000 km de voie ferrée;
- l'agrandissement ou la construction de 3 ports industriels dans le Golfe de Mexique et de 3 sur la côte du Pacifique; et
- des plans pour développer et améliorer les parcs industriels afin de doubler la capacité d'emploi.

Cette volonté d'atteindre les objectifs du plan se traduit dans l'intensité de l'activité de construction qu'on observe aujourd'hui au Mexique. Le tableau 1 détaille les types de travaux réalisés par le secteur mexicain de la construction en 1992. À cause de l'importance accordée dès le début au programme d'amélioration routier, les travaux dans le domaine du transport terrestre viennent en second en importance après les constructions non résidentielles. C'est dans le domaine des travaux hydrauliques et de la construction résidentielle qu'on enregistre la croissance la plus importante depuis 1991, ce qui montre l'importance accordée à ces éléments dans le plan.



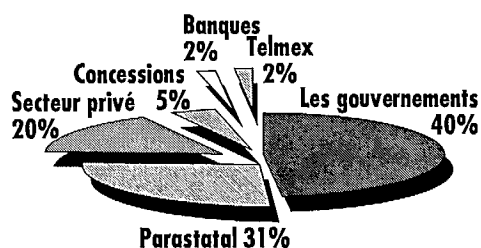
TABLEAU 1.1 CONTRATS TOTAUX DE CONSTRUCTION ENTREPRIS PAR LES SOCIÉTÉS MEXICAINES DE CONSTRUCTION, PAR TYPE DE TRAVAIL, 1992

Type de travail	Volume d'activité en 1992 (milliards de \$ U.S.)	Pourcentage du total des travaux
Construction non résidentielle	1,82	16,58
Travaux concernant le transport terrestre	1,59	14,47
Construction industrielle	1,34	12,15
Construction résidentielle	1,20	11,06
Développement urbain	1,18	10,71
Travaux hydrauliques et sanitaires	0,94	8,60
Installation d'utilités publiques	0,75	6,82
Travaux maritimes	0,46	4,21
Services professionnels	0,44	4,02
Autres travaux	1,25	11,38
TOTAL	11,0 \$	100 %

Source : Chambre nationale des industries de la construction (CNIC)

LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

FIGURE 1.2
ACTIVITÉ DE CONSTRUCTION, PAR TYPE DE CLIENT



Source : Chambre nationale des industries de la construction (CNIC)

De façon traditionnelle, l'état a joué le rôle le plus important dans le secteur de la construction au Mexique, en finançant la majorité des projets. Toutefois, du fait de l'évolution structurelle de l'économie mexicaine, de la privatisation des organismes gouvernementaux et parapublics et de la réduction du budget fédéral, le secteur privé participe beaucoup plus aujourd'hui à ces activités.

Il y a pour l'essentiel trois grands groupes de clients pour les services de construction, chacun accaparant environ un tiers de l'activité totale :

- les gouvernements (fédéral, des états et des municipalités)
- les entreprises parapubliques
- le secteur privé

Le Mexique est une fédération de 31 états avec en plus le District fédéral et chacun a ses propres budgets et plans de dépenses. Les entreprises parapubliques sont des sociétés d'état qui se consacrent à la production de biens et de services destinés au public. On peut en donner comme exemple Petróleos Mexicanos (Pemex) et la Commission fédérale d'électricité (CFE).

Quand on examine la répartition des travaux par groupes de clients (figure 1.2), il faut noter les éléments suivants :

- Le secteur public représente plus de 70 p. 100 des activités structurées de construction. Les possibilités de devenir fournisseur du gouvernement sont donc un élément essentiel pour participer à cette activité.
- Les organismes parapublics représentent le groupe pris isolément qui engage les dépenses les plus importantes avec plus de 30 p. 100 de l'activité de construction.
- Les activités de construction du secteur public sont décentralisées. En vérité, les dépenses totales des gouvernements des états et des municipalités sont plus importantes que celles du gouvernement fédéral.

Voici une répartition plus détaillée des travaux de construction faits pour le compte du gouvernement fédéral, des organismes parapublics et du secteur privé.

TABLEAU 1.2
RÉPARTITION DES TRAVAUX DE CONSTRUCTION DU
GOVERNEMENT FÉDÉRAL, 1992

Organisme du gouvernement fédéral	Volume d'activité en 1992 (millions de \$ U.S.)	Pourcentage
Secrétariat aux communications et au transport	478	32,7
Commission nationale des eaux	370	25,4
Ministère du District fédéral	359	24,6
Secrétariat à la santé	91	6,2
Secrétariat au développement social et au logement	60	4,1
Autres	102	7,0
TOTAL	1 460 \$	100 %

Source : Chambre nationale des industries de la construction (CNIC)

L'importante participation du Secrétariat aux communications et au transport s'explique par la mise en œuvre du programme de remise en état des routes. Les travaux de construction de la Commission nationale des eaux concernent les systèmes d'alimentation en eau potable, d'égouts et de traitement des eaux usées. Le ministère du District fédéral (DDF) contribue de façon importante aux dépenses d'ensemble du gouvernement en travaux publics. Près d'un quart de la population du pays vit dans la zone métropolitaine de Mexico qui englobe le District fédéral. Actuellement, on consacre plus de 5 milliards de dollars U.S. à des nouveaux projets de construction dans la région de Mexico. On constate cependant que de plus en plus d'investissements privés et étrangers alimentent ces projets.



TABLEAU 1.3**RÉPARTITION DES TRAVAUX DE CONSTRUCTION DES ORGANISMES PARAPUBLICS, 1992**

Organisme parapublic	Volume d'activité en 1992 (millions de \$ U.S.)	Pourcentage
Petróleos Mexicanos (Pemex)	1 294	38,0
Programme de construction de logements pour les travailleurs (INFONAVIT)	760	22,3
Commission fédérale d'électricité (CFE)	468	13,7
Programme de construction des écoles (CAPFCE)	216	6,4
Programme d'entretien des routes et des ponts (CPFISC)	116	3,4
Système de sécurité sociale et de santé (IMSS)	110	3,2
Autres	444	1,3
TOTAL	3 408 \$	100 %

Source : Chambre nationale des industries de la construction (CNIC)

Au sein des entreprises parapubliques, Pemex, la CFE et INFONAVIT accaparent 74 p. 100 des travaux de construction publics. On abordera plus en détail les activités de ces trois entreprises aux sections 5 et 6.

TABLEAU 1.4**RÉPARTITION DES ACTIVITÉS DE CONSTRUCTION DU SECTEUR PRIVÉ, 1992**

Activité du secteur privé	Volume d'activité en 1992 (millions de \$ U.S.)	Pourcentage
Industrielle	641	20,5
Concession	512	16,4
Résidentielle	278	8,9
Banquess	232	7,4
Teléfonos Mexicanos (Telmex)	223	7,2
Hôtels	173	5,5
Autres	1 062	34,0
TOTAL	3,120 \$	100 %

Source : Chambre nationale des industries de la construction (CNIC)

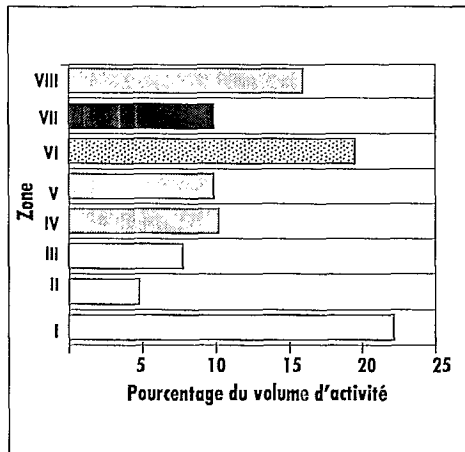


Le volume élevé de travaux industriels dans le secteur privé traduit l'augmentation des investissements étrangers au pays. Les sociétés étrangères qui implantent des activités de transformation au Mexique alimentent le besoin en nouvelles usines et en parcs industriels. Dans le cas des travaux de concession, il s'agit du programme des routes du gouvernement sur lequel nous reviendrons à la section 3.

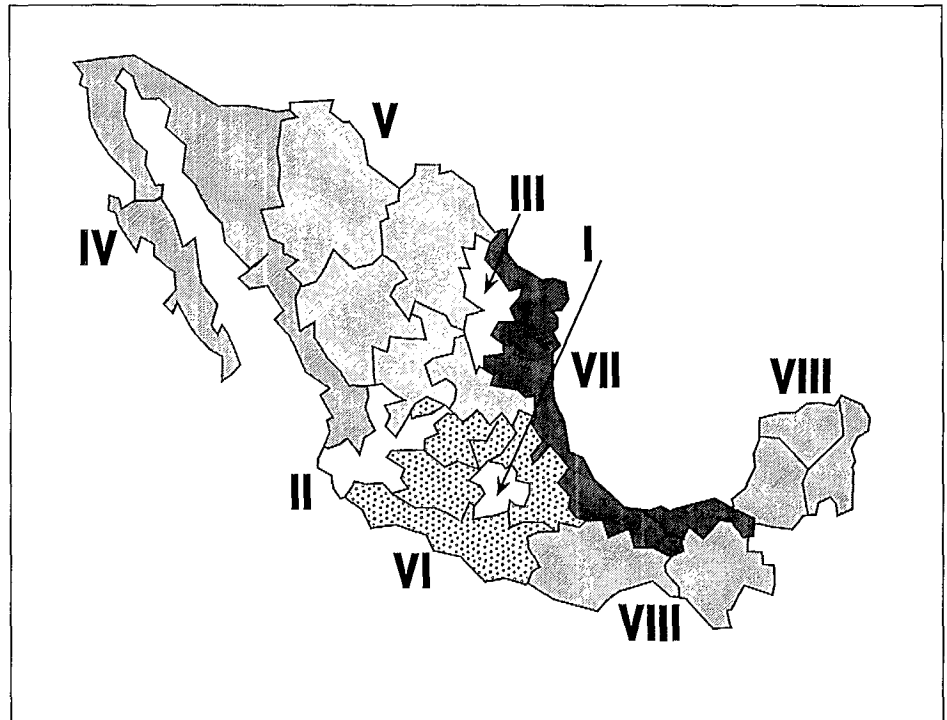
LES ACTIVITÉS RÉGIONALES

L'emplacement des travaux de construction à travers le Mexique varie en fonction de la densité de la population. L'essentiel de cette activité se déroule dans la zone 1 — la vallée de Mexico. Plus de 25 p. 100 des 90 millions d'habitants du pays vivent dans cette région. Les pressions soutenues exercées par les personnes qui migrent de la campagne vers les villes ajoutent un autre million par année à la population de la vallée. Pour lutter contre cette pression, on développe un certain nombre de villes satellites dans les états avoisinant la vallée. De plus, une législation très stricte sur l'environnement, qui a obligé les nouvelles industries à s'installer en dehors de la vallée, a fait apparaître de nouvelles villes dans la zone 6 qui enregistre une forte croissance. C'est ainsi qu'il y a beaucoup de travaux de construction dans les villes d'Aguascalientes, Puebla, Querétaro, León, Toluca et Pachuca.

FIG. 1.3
VOLUME D'ACTIVITÉ DU SECTEUR DE LA
CONSTRUCTION, PAR RÉGION, 1992



Source: Townsend Trade Strategies Inc.



2. PROFIL DES SOCIÉTÉS MEXICAINES DE CONSTRUCTION

Le secteur mexicain du logement, de la construction et des services emploie 2 millions de travailleurs répartis dans environ 18 000 sociétés. Toutes celles qui réalisent des travaux de construction commerciale doivent être membres de la *Cámara Nacional de la Industria de la Construcción* (CNIC) ou Chambre nationale des industries de la construction. En règle générale, ce secteur est dominé par un petit nombre de grandes entreprises.

QUI EST QUI DANS LE SECTEUR MEXICAIN DE LA CONSTRUCTION?

Les principaux leaders de l'industrie dans les secteurs traditionnels sont :

Constructions commerciales	<input type="checkbox"/> GUTSA
Infrastructure	<input type="checkbox"/> Grupo ICA
	<input type="checkbox"/> Grupo Mexicano de Desarrollo
	<input type="checkbox"/> Tribasa
	<input type="checkbox"/> Protexa
Usines industrielles	<input type="checkbox"/> Grupo Bufete Industrial

TABLEAU 2.1 SECTEUR MEXICAIN DE LA CONSTRUCTION, 1992

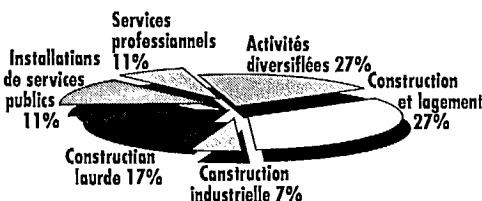
Catégorie d'entreprise	Nombre d'entreprises	Pourcentage d'entreprises	Valeur de la production (milliards de \$ U.S.)	Pourcentage de la production
Géante	299	1,66	6,1	55
Grande	614	3,40	0,5	5
Moyenne	2 609	14,46	0,9	8
Petite	14 527	80,49	3,5	32
Total	18 049	100 %	11 \$	100 %

Source : Chambre nationale des industries de la construction (CNIC)

Ces catégories sont définies en fonction de leur volume de ventes annuelles qui va jusqu'à 1 million de dollars U.S. pour les petites, de 1 à 3,3 millions de dollars U.S. pour les entreprises moyennes, jusqu'à 6,7 millions de dollars U.S. pour les grandes alors que celles dont le chiffre d'affaires dépasse ce montant entrent dans la catégorie des géantes. Moins de 2 p. 100 des entreprises de construction accaparent 55 p. 100 de l'activité du secteur. Un petit nombre des entreprises les plus importantes ont des ventes de l'ordre du milliard de dollars U.S. par année et travaillent aussi bien à l'étranger qu'au Mexique.

LA SPÉCIALISATION DU SECTEUR

FIG. 2.1 COMPOSITION DU SECTEUR PAR SPÉCIALITÉ



Source : Chambre nationale des industries de la construction (CNIC)

Le niveau de technologie utilisé et les domaines de spécialisation varient selon les entreprises. Les plus importantes ont tendance à être plus largement diversifiées. Ces entreprises fournissent des services d'ingénierie et de construction, tout en produisant elles-mêmes nombre des matériaux de construction qu'elles utilisent.

En règle générale, le secteur mexicain de la construction est très compétent même si, à cause de la faiblesse de l'économie dans les années 1980, les entreprises ont peu investi en nouvelles technologies et en équipement. Nombre d'entre elles en ressentent maintenant les effets et cherchent des partenaires étrangers pour les aider à moderniser leurs activités. Les dirigeants des sociétés mexicaines de construction sont très compétents, mais les techniques de gestion prennent du temps à être mises en œuvre aux niveaux inférieurs. La planification au moyen de la méthode du chemin critique est rare. Les systèmes de rapport et de contrôle sont peu sophistiqués. Il est nécessaire d'améliorer les compétences dans des domaines comme la définition des projets, la vérification et l'inspection ainsi qu'au niveau des ateliers de dessin.



GLOBALISATION DU SECTEUR

Pour l'instant, très peu d'entreprises mexicaines de construction se livrent à des travaux en dehors du Mexique. Il n'y a que les plus importantes à exporter leurs services, mais cela représente moins de 1 p. 100 de l'activité totale. On constate par contre une participation croissante des entreprises étrangères aux activités sur le marché mexicain.

Un certain nombre d'entreprises mexicaines ont mis en place des alliances stratégiques avec des sociétés étrangères afin d'avoir accès à de nouvelles technologies ou à des capitaux. Les co-entreprises sont créées entreprise par entreprise ou sur la base de projets particuliers. Afin de pouvoir réaliser nombre des projets et des programmes de concession les plus importants, les entreprises mexicaines moyennes créent des consortiums auxquels se joignent souvent des partenaires étrangers.

Un grand nombre d'entreprises de construction étrangères qui ont été présentes sur le marché mexicain depuis un certain temps ont commencé à réaliser qu'elles ont fortement avantage à s'associer avec des sociétés mexicaines. Les avantages dont elles font état sont les suivants :

- connaissance du système public d'appel d'offres;
- façon de traiter avec les syndicats et d'aborder les problèmes mexicains de relations de travail;
- connaissance des codes et des techniques mexicaines de construction;
- venir à bout de la barrière linguistique; et
- diversification des risques sur un marché.

LES POSSIBILITÉS POUR LES SOCIÉTÉS CANADIENNES

«Les sociétés mexicaines de construction sont le plus souvent des entreprises familiales. Il est difficile d'abandonner le contrôle à des personnes étrangères à la famille. Les co-entreprises mettront du temps à se mettre en place et nécessiteront énormément de confiance de part et d'autre.»

Octavio Rivera, Directeur de la promotion internationale, Chambre nationale des industries de la construction (CNIC).

Les sociétés canadiennes de construction peuvent tirer parti de la nouvelle ouverture au partenariat du secteur mexicain de la construction. Les principaux intervenants dans ce domaine ont réalisé qu'ils doivent devenir beaucoup plus concurrentiels chez eux afin de pouvoir faire concurrence à l'étranger. Ces entreprises mexicaines cherchent à obtenir de nouvelles technologies de construction ainsi que les capacités de gestion, aux niveaux intermédiaires et supérieurs, nécessaires pour organiser et financer d'importants projets clés en main. Les sociétés canadiennes qui ont des compétences dans ces nouvelles technologies de construction, en gestion de projet et en ingénierie financière, auront la possibilité de s'allier à elles.

Pour obtenir un profil des 30 plus grandes sociétés de construction et des domaines dans lesquels elles ont des compétences techniques, reportez-vous à la publication d'Affaires étrangères et commerce international Canada intitulée A Report on the Construction Industry in Mexico, disponible auprès de InfoEx. (Téléphone : 1-800-267-8376 ou 613-944-4000). La plupart de ces entreprises sont désireuses de mettre en place des co-entreprises avec des sociétés canadiennes ou d'autres pays. Bon nombre des grandes sociétés de construction ont acquis une certaine expérience dans les co-entreprises avec des sociétés américaines et européennes. C'est une expérience qu'on trouve plus rarement chez les petites et moyennes entreprises du secteur.



LES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DE SUCCÈS

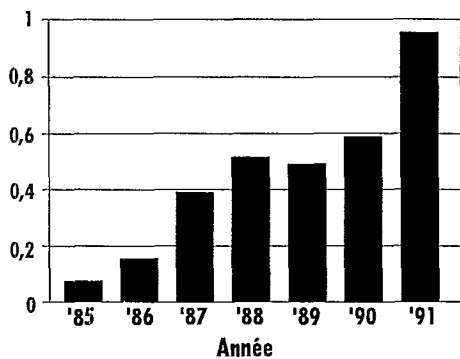
Les entreprises canadiennes qui ont déjà participé aux activités du secteur de la construction mexicaine relèvent un certain nombre d'éléments qui peuvent contribuer au succès d'une entreprise.

- **Avoir une présence locale** — Cela peut vouloir dire ouvrir un bureau sur place avec du personnel de votre entreprise, 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. Il est important de convaincre vos clients que vous vous êtes engagés sur ce marché et que vous y serez avant, pendant et après la fin des travaux. Il peut dans certains cas être essentiel d'avoir un partenaire mexicain pour réussir à emporter un projet. Ce partenaire mexicain saura comment obtenir les autorisations nécessaires auprès des autorités locales et s'avérera très utile pour s'assurer que les problèmes usuels concernant les approvisionnements et la main-d'œuvre sont traités correctement.
- **Soyez endurant** — Il faut du temps pour comprendre qui sont les principaux intervenants et les principales institutions de l'industrie, bien saisir les complexités des systèmes d'appel d'offres et les méthodes de construction employées au Mexique. Une entreprise doit retenir une approche à long terme pour commercialiser ses services dans ce milieu fortement concurrentiel.
- **Faites des offres pour ce qui est demandé** — Évitez de dire aux clients mexicains ce dont ils ont besoin. Les Mexicains font trop souvent face à l'arrogance de certaines sociétés étrangères qui croient détenir toutes les réponses. Respectez les besoins de votre client éventuel et apprenez à être coopératif. Si vous établissez des relations avec ce client, il est possible qu'à l'avenir on vous fasse des suggestions sur la façon d'améliorer les projets.
- **Envisagez la participation au capital** — De plus en plus de projets d'infrastructure au Mexique sont attribués à des soumissionnaires qui sont prêts à offrir un financement du projet et sont désireux d'exploiter les installations qu'ils construisent. Les entreprises qui ne sont pas en mesure de réaliser par elles-mêmes des projets devraient envisager de s'associer avec d'autres entreprises canadiennes ou mexicaines afin de pouvoir présenter des soumissions sur ces contrats.
- **Anticipez l'annonce des projets** — Essayez d'avoir connaissance des prévisions de projets bien avant le lancement de l'appel d'offres en établissant des contacts avec les organisations de vos clients. Il y a avantage à suivre les plans de financement de la Banque mondiale et de la Banque de développement interaméricaine, deux des principaux prêteurs au Mexique. Les projets sont souvent en cours d'approbation dans ces banques cinq ans avant que le contrat de construction n'aille en appel d'offres. Les renseignements sur les projets envisagés sont publiés toutes les deux semaines dans la publication des Nations Unies intitulée *Development Business*.



3. POSSIBILITÉS SECTORIELLES — ROUTES ET AUTOROUTES

FIG. 3.1
INVESTISSEMENT PUBLIC EN CONSTRUCTION
DE ROUTES
(MILLIARDS DE \$ U.S.)



Source : Institut national de statistiques, de géographie et d'information (INEGI)

Un des secteurs les plus actifs du développement des infrastructures au Mexique est celui de la construction des autoroutes. Le gouvernement fédéral a adopté, en 1989, un programme pour construire 15 000 km de nouvelles autoroutes à quatre voies d'ici l'an 2000. Dans une première phase, il a proposé 40 projets pour améliorer les autoroutes actuels et pour construire environ 7 000 km de routes à péage. À ce jour, plus de 3 000 km d'autoroutes ont été construits et environ 2 000 sont en cours de construction.

Les investissements publics en construction d'autoroutes, en 1991, avaient grimpé à 3 milliards de nouveaux pesos (1 milliard de dollars U.S.), ce qui représente près de 10 p. 100 de toutes les dépenses en constructions publiques. En plus du financement public, le secteur privé a pris en charge une part très importante de la construction des autoroutes au moyen du *Programa Nacional de Carreteras de Cuota Concesionadas* — le programme de concession des autoroutes. On estime que, depuis l'entrée en vigueur de ce programme, les investissements en routes déjà construites et ceux en routes en cours de construction ont dépassé les 10 milliards de dollars U.S. Le plus gros de ce montant a été financé par les constructeurs qui, en retour, disposent de concessions à court terme.

LE PROGRAMME DE CONCESSION DES AUTOROUTES

Le développement des concessions routières à péage a été le premier exemple de privatisation des projets de construction publique mexicains. Afin de financer la construction des autoroutes, le gouvernement a créé un modèle du type construction-exploitation-transfert (CET). Dans le cadre de ce programme de concession, l'investisseur, qui est le plus souvent une grande société de construction, finance et construit la route, en conserve la propriété pendant une période allant de 10 à 12 ans et récupère sa mise en fonds en installant un péage. À la fin de la période de concession, la propriété de l'autoroute est transférée à l'état. Le gouvernement garantit à l'investisseur le rendement sur son investissement en termes de revenu prévu en fonction de la circulation sur une période de temps donné. Si la circulation est inférieure à celle prévue, la période de péage est prolongée pour compenser; si par contre le volume de circulation dépasse les attentes, la période est raccourcie et le gouvernement prend possession du tronçon plus tôt.

On a jugé que la privatisation du système d'autoroutes était un élément important pour plusieurs raisons :

- Elle a permis au gouvernement de moderniser son système d'autoroutes à une époque où les budgets de travaux publics étaient réduits.
- Ces projets de construction constituent une des clés de voûte du programme de renouvellement des infrastructures du gouvernement. On estime que le transport routier est essentiel pour attirer de nouveaux investisseurs industriels qui auront besoin d'un système de transport sûr, rapide et efficace en termes de coûts.
- Comme il s'agit là de la première application du concept de la privatisation à des infrastructures, et c'est même la toute première en Amérique latine, elle est apparue comme une des mesures les plus importantes de l'initiative du gouvernement et servira de modèle pour les projets à venir de concessions lancés tant par le gouvernement que par les institutions financières.



PRINCIPALES SOCIÉTÉS MEXICAINES DE CONSTRUCTION ENGAGÉES DANS LE PROGRAMME DES CONCESSIONS DES AUTOROUTES

- Grupo ICA
- Tribasa
- Pycsa
- Protexa

RÉSULTATS

Après cinq ans de fonctionnement, les analyses des résultats du programme des concessions sont mitigées. Plus de 3 000 km d'autoroutes ont été construits depuis 1988, mais les investisseurs constatent que la circulation sur ces routes n'est pas aussi élevée qu'espérée. Les chauffeurs empruntent d'autres routes afin de ne pas avoir à payer des tarifs de péage élevés (par exemple l'allée simple entre Mexico et Acapulco par autoroute coûte 77 dollars U.S.). Les entreprises de construction ne recouvrent pas leurs investissements aussi rapidement que prévu et les périodes de concession sont prolongées à titre de compensation.

Un nombre limité d'entreprises ont pris part à ce programme. Il s'agit, pour l'essentiel, des plus grandes entreprises de construction qui disposent des ressources et des capacités nécessaires pour entreprendre des projets de cette ampleur. Dans certains cas, des consortiums d'entreprises de taille moyenne ont réussi à emporter des marchés. Les entreprises qui ont participé à ce programme ont souvent eu à subir d'importants dépassements de coûts qui ont accru la dette des exploitants du secteur privé (le tronçon d'autoroutes de 400 km entre Mexico et Acapulco a été terminé au coût de 1 milliard de dollars U.S., soit le double des prévisions).

Un des problèmes encourus par ces projets a été leur financement. Alors que les taux d'intérêt mexicains dépassent les 30 pour cent par année, les propriétaires de concessions sont obligés de chercher à obtenir leur financement à l'étranger. Le manque d'expérience qu'ils ont des marchés financiers internationaux est souvent cité comme un problème.

Le gouvernement a réagi à ces difficultés en envisageant la prolongation de la durée des concessions des 10 à 12 ans qu'elles étaient au départ jusqu'à des périodes pouvant atteindre 30 ans.

LES LEÇONS DE CETTE EXPÉRIENCE

Les retombées de l'expérience des autoroutes font apparaître des possibilités pour les entreprises canadiennes :

- On examine attentivement les méthodes traditionnelles de construction. Les constructeurs, qui doivent maintenant assurer l'entretien des routes pendant des périodes de concessions prolongées, cherchent à disposer de nouvelles techniques de construction qui peuvent réduire leurs coûts d'exploitation à long terme.
- Les institutions financières mexicaines ont redéfini leurs besoins pour le financement de ces programmes. Ces projets doivent maintenant être bien définis et disposer d'une bonne structure financière, deux domaines dans lesquels les entreprises mexicaines de construction n'ont pas brillé par le passé.

En décembre 1993, le Secrétariat aux communications et au transport (SCT) a annoncé neuf nouveaux projets d'autoroutes qui nécessiteront un investissement total de 684 millions de dollars U.S. Les nouvelles concessions devraient garantir aux utilisateurs de ces autoroutes des tarifs plus faibles et cela contribuera à modifier le système actuel de concession utilisé pour rémunérer les entreprises de construction
— *El Financiero International*.

LES SOUMISSIONS POUR LES PROJETS DE CONSTRUCTION D'AUTOROUTES

L'attribution de concessions d'autoroutes se fait au moyen d'appels d'offres publics (voir section 10). Ces appels d'offres sont publiés dans les principaux journaux nationaux et les soumissionnaires intéressés reçoivent les spécifications de nature générale du projet. Étant donné l'ampleur des investissements, les propositions doivent être accompagnées de lettres de garantie d'une institution financière apportant son soutien financier pour les phases de construction et de concession du projet.



Les responsables du Secrétariat aux communications et au transport précisent que les critères d'attribution des concessions sont les suivants :

- le délai de construction de la route le plus court;
- la période de concession la plus courte;
- la solidité du montage financier; et
- l'expérience, les aptitudes et le prestige du soumissionnaire.

L'Asociación Mexicana de Concesionarios de Infraestructura (AMICO) est une organisation qui a été formée récemment afin d'étudier les questions soulevées par les projets de privatisation des infrastructures. Elle devrait constituer une excellente source de renseignements sur les possibilités de concessions et un point de contact pour les partenaires éventuels.

LES POSSIBILITÉS POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES

Avec plus de 10 000 km d'autoroutes qu'il reste à construire au Mexique, les sociétés canadiennes peuvent encore participer au programme de concession du pays.

Les entreprises peuvent envisager de s'associer avec des sociétés mexicaines du secteur de la construction routière. Au départ, la première série de contrats a été attribuée à des grandes entreprises qui étaient capables de réaliser les projets par elles-mêmes. De plus en plus, les concessions sont attribuées à des consortiums de sociétés mexicaines de taille moyenne. Les entreprises canadiennes peuvent accroître les compétences d'un tel groupe en y amenant de nouvelles technologies, des méthodes de construction plus récentes, des capitaux et, en particulier, des aptitudes à la gestion financière.

Même si le programme des concessions a augmenté la capacité mexicaine en autoroutes, on s'inquiète du fait que les routes locales se sont beaucoup dégradées. C'est pourquoi on consacre maintenant beaucoup d'efforts à l'entretien, à l'amélioration et à la construction de nouvelles routes secondaires. Entre 1988 et 1992, plus de 3 000 km de routes goudronnées ont été construits. Les contrats de ces projets sont gérés comme étant des travaux publics relevant du niveau fédéral ou de celui des états, ou encore des municipalités. Pour participer à ces projets, les sociétés canadiennes peuvent s'adresser au :

- *Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)* pour le gouvernement fédéral;
- *Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos (CAPFISC)* la Commission fédérale des routes et des ponts, au niveau fédéral également; et
- aux gouvernements des états et des municipalités sur une base régionale.

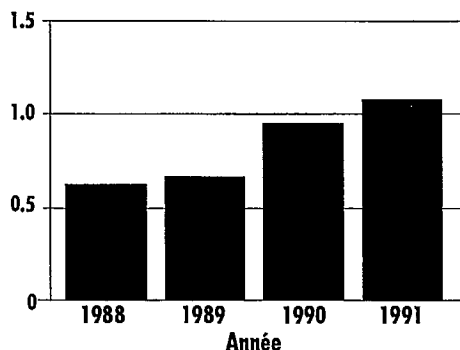
Les entreprises peuvent également s'informer sur les projets en cours d'approbation à la Banque mondiale qui pourraient constituer des possibilités réelles étant donné que la Banque a actuellement un programme pour financer les améliorations des routes secondaires du Mexique.



4. POSSIBILITÉS SECTORIELLES — INFRASTRUCTURE HYDRAULIQUE

Fig. 4.1

INVESTISSEMENT PUBLIC EN INFRASTRUCTURE HYDRAULIQUE
(MILLIARDS \$ U.S.)



Source : Institut national de statistiques, de géographie et d'information (INEGI)

La dépression économique des années 1980 a amené une détérioration marquée de l'infrastructure hydraulique du Mexique. La construction de nouveaux systèmes n'a pas suivi les besoins d'une population en rapide expansion. En 1988, moins de 70 p. 100 de la population avait accès à de l'eau potable, moins de 50 p. 100 disposait de systèmes d'égouts et il n'y avait que 15 p. 100 des municipalités à traiter leurs effluents. Peu d'entreprises traitaient leurs eaux usées. Les systèmes d'irrigation n'étaient pas entretenus et les barrages ne pouvaient pas répondre aux besoins croissants de production d'électricité et d'utilisation agricole. Le gouvernement, qui a reconnu qu'il était nécessaire de réagir rapidement, a consacré des ressources importantes à un programme de privatisation pour faire porter le poids financier de ces travaux par le secteur privé.

Entre 1988 et 1991, les dépenses publiques du Mexique en infrastructure hydraulique ont doublé, dépassant 1 milliard de dollars U.S. en 1991. On s'attend à ce qu'elles restent à ce niveau pour l'avenir prévisible.

LA COMISIÓN NACIONAL DEL AGUA (CNA)

L'organisme du gouvernement responsable de la gestion de l'eau est la *Comisión Nacional del Agua* (CNA) décentralisée — ou Commission nationale des eaux. La CNA s'occupe de tous les aspects de la politique hydraulique du Mexique, dont :

- l'eau potable;
- les systèmes d'égouts et de collecte des eaux pluviales;
- le traitement des eaux usées;
- l'irrigation; et
- les barrages.

Elle a comme mandat d'orienter et de gérer la politique fédérale du gouvernement, de fixer les normes techniques, de voir à la mise en œuvre et à l'application de ces normes et au contrôle du financement des projets. Toutefois, les gouvernements des états et des municipalités sont responsables de la construction et de l'exploitation des systèmes locaux d'aqueducs.

LES PROJETS D'AQUEDUCS

Il y a d'importantes possibilités de construction d'aqueducs alors que le pays a décidé d'améliorer, de rénover et de créer de nouvelles infrastructures.

L'EAU POTABLE

La priorité du Mexique a été d'alimenter en eau potable autant de personnes que possible de sa population. Des ressources considérables ont été consacrées à cela pour que 90 p. 100 de la population soit desservie. La priorité va maintenant à l'entretien et à la rénovation des systèmes existants. On estime que jusqu'à 40 p. 100 du réseau national fuit. À l'avenir, les travaux porteront surtout sur les nouvelles constructions pour suivre la croissance de la population. On s'attend à une activité importante dans le domaine de la construction des aqueducs dans les villes dont les besoins en eau dépassent déjà leur capacité locale d'approvisionnement.

Au Mexique, le ministère du gouvernement fédéral responsable de l'eau est le *Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos* (SARH). La *Comisión Nacional del Agua* (CNA) est le ministère décentralisé de la SARH qui est responsable de l'eau.





RECYCLAGE DES EAUX

Dans la vallée de Mexico, jusqu'à maintenant, le coût du traitement et du recyclage de l'eau était le double de celui d'utilisation de l'eau propre. Toutefois, le prix de l'eau a augmenté de façon marquée, jusqu'à cinq fois. Le traitement et le recyclage de l'eau est maintenant une exigence économique ainsi qu'un besoin social. De nombreuses entreprises installeront des usines de recyclage afin de faire face aux coûts croissants de l'eau.

En 1991, les investissements totaux en nouveaux systèmes d'eau potable étaient de 500 millions de dollars U.S.

LES SYSTEMES D'ÉGOUTS ET DE COLLECTE DES EAUX PLUVIALES

Les systèmes d'égouts et de collecte des eaux pluviales sont devenus un des domaines qui retiennent le plus l'attention de la CNS. Afin de desservir 85 p. 100 de la population d'ici l'an 2013 comme le souhaite le gouvernement, il faudra installer plus de 2 000 km de canalisations d'égouts par année.

Les modifications récentes aux normes de conception ont imposé une distinction complète entre les systèmes d'égouts et de collecte des eaux pluviales. On s'attend à ce que, à l'avenir, les travaux de construction portent sur l'installation de réseaux parallèles de collecte des eaux pluviales dans les grandes villes.

En 1991, les investissements dans ce secteur dépassaient 300 millions de dollars U.S.

LES USINES DE TRAITEMENT DES EAUX

LES USINES MUNICIPALES

Il y a 704 usines de traitement des eaux municipales au Mexique mais on estime que seulement 15 p. 100 des effluents du pays sont traités. La CNS a désigné 104 municipalités comme faisant partie des régions prioritaires pour améliorer leurs installations actuelles ou construire de nouvelles usines. À la fin de 1993, la CNA étudiait les propositions de 18 nouvelles usines de traitement qui devraient fonctionner en vertu d'un programme de concessions. Le premier objectif de la CNA était essentiellement le traitement des eaux d'égouts. Les traitements secondaires et tertiaires suivront lors de phases ultérieures.

LES USINES PARAPUBLIQUES

Pemex et la CFE investissent en usines de traitement des eaux usées. En 1993, Pemex a demandé six propositions de nouvelles usines qui seront construites dans le cadre d'un accord de CET.

LES USINES INDUSTRIELLES

On estime qu'environ 16 p. 100 de l'industrie privée traite actuellement ses effluents avant de les évacuer. Toutefois, la nouvelle législation sur l'environnement impose à ces effluents d'être traités et de répondre à des normes strictes. Des nouvelles usines industrielles, ainsi que celles existant déjà, seront forcées de construire des systèmes de traitement des eaux usées pour se conformer à cette nouvelle législation.

L'IRRIGATION ET LE DRAINAGE

Le Plan national de développement veut augmenter la superficie totale de terres agricoles irriguées de 2 millions d'hectares, soit 33 p. 100. Le financement des projets d'irrigation sera assuré par la CNA. Toutefois, la construction des réservoirs, des canalisations et des systèmes d'irrigation et de drainage sera réalisée par 80 groupes autonomes d'utilisateurs agricoles organisés sur une base régionale. En 1991, ces projets d'irrigation ont accaparé un budget de 260 millions de dollars U.S.



VENDRE À LA CNA

Il n'y a pas de publication centrale qui annonce les projets à venir de la CNA. Comme dans le cas des appels d'offres pour les travaux publics, la CNA publie des annonces dans au moins deux journaux de couverture nationale. Ce sont en règle générale le *El Universal*, l'*Excelsior*, le *Novedades*, le *El Nacional*, le *Uno Mas Uno* ou le *El Financiero*. Le coût des documents d'appel d'offres se situe en général entre 320 et 640 dollars U.S., selon la taille du contrat. Les soumissions doivent être présentées en espagnol. Les décisions d'attribution de contrat, ainsi que l'administration du projet, relèvent du niveau de l'état et des municipalités.

Une entreprise n'a pas besoin d'être inscrite auprès de la CNA avant de répondre à un appel d'offres. Une procédure d'inscription a cependant lieu pendant l'appel d'offres. Les sociétés de construction étrangères doivent s'inscrire auprès de la *Cámara Nacional de la Industria de la Construcción* si elles obtiennent le contrat. On attend des entreprises qui répondent aux appels d'offres qu'elles aient une valeur nette dépassant 20 p. 100 du coût du projet.

Les entreprises ayant une représentation permanente au Mexique devraient confier à quelqu'un le suivi du concours et la responsabilité de répondre à toutes questions de la CNA. Il incombe aux entreprises de visiter le site du contrat, de remettre personnellement leurs soumissions, d'être présentes lors de la prise de décisions, de signer le contrat et de recevoir le premier versement. Le représentant de l'entreprise devra également détenir une procuration notariée.

La Banque mondiale et la Banque de développement interaméricaine financent plus de 50 p. 100 de tous les projets d'eau potable et d'égouts et plus de 80 p. 100 de tous ceux concernant l'irrigation et le drainage. La politique de la Banque mondiale impose qu'un projet financé par elle d'une valeur supérieure à 5 millions de dollars U.S. soit ouvert à la concurrence internationale et qu'il y ait au moins 45 jours pour présenter une soumission.

LES POSSIBILITÉS POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES

La forte demande d'eau et l'engagement de divers organismes du gouvernement mexicain à fournir ces services a fait apparaître un marché important pour les sociétés canadiennes d'ingénierie et de construction qui se spécialisent en développement des infrastructures hydrauliques.

- Le traitement des eaux usées et des égouts sera en croissance dans ce secteur des eaux du Mexique. Les contrats de constructions publiques seront attribués à des entreprises qui peuvent faire état à la fois de la toute dernière technologie et de ressources financières solides.
- La taille et l'ampleur des projets varieront. Il sera important de s'attaquer à des possibilités correspondant aux capacités de l'entreprise. Un partenaire mexicain pourrait s'avérer utile pour déterminer l'adéquation entre les compétences de l'entreprise et des possibilités particulières.
- On verra apparaître des marchés du secteur privé du fait de la nouvelle réglementation sur l'environnement. De nombreuses entreprises sont maintenant contraintes de construire des usines pour traiter leurs effluents industriels. Les entreprises canadiennes devraient également s'intéresser aux possibilités qui se font jour dans les parcs industriels. Des groupes de sociétés mexicaines étudient la possibilité de construire en groupes des usines pour traiter tous leurs effluents.
- Les bonnes sources d'information sur les projets hydrauliques à venir au Mexique sont la liste des projets en cours d'étude par la Banque de développement interaméricaine et la CNA. À la CNA, il faut s'informer auprès de la *Gerencia de Construcciones* ou Service de la gestion des constructions.

RÉNOVATION DU SYSTEME D'AQUEDUCS DE MEXICO

Au sujet du programme d'eau pour Mexico, l'ingénieur Alonso Gutierrez Cortina, directeur des Services d'urbanisme du Grupo Gutsa a indiqué que le plan de la ville constituera le modèle d'administration à venir des systèmes municipaux d'aqueducs du pays.

La ville a été divisée en quatre zones. Des contrats d'une valeur totale de 2 milliards de dollars U.S. ont été attribués à quatre grands consortiums pour réaliser ce programme de rénovation. Ces contrats concernent des associés mexicains et européens, dont Severn Trent, Anglian Water et North West Water d'Angleterre, la Compagnie Générale des Eaux et la Lyonnaise des Eaux Dumez de France et les sociétés mexicaines de construction ICA, Gutsa et Bufete Industrial.

Ce programme se déroule en trois phases :

- (1) La pose de compteurs et la mise en place d'un système de facturation;
- (2) La réparation du système qui enregistre des pertes en eau d'environ 30 p. 100. La réparation coûtera 500 millions de dollars U.S. et devrait durer cinq ans;
- (3) Enfin, l'agrandissement du système pour suivre la croissance de la ville.



5. LES POSSIBILITÉS SECTORIELLES — LE SECTEUR DE L'ÉNERGIE

Il y a d'importantes possibilités de construction dans le secteur mexicain de l'énergie. Les deux principaux clients — *les Petróleos Mexicanos (Pemex)* et la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)* sont les deux principaux acheteurs de services de construction au Mexique avec des budgets combinés qui dépassent les 2 milliards de dollars U.S. par année.

LES PETRÓLEOS MEXICANOS (PEMEX)

Pemex, l'entreprise pétrolière d'état, est le plus important organisme du gouvernement mexicain. En 1993, son budget des achats atteignait 2,9 milliards de dollars U.S. dont 1,1 milliard a été consacré à la construction (ce montant ne comprend pas les sommes consacrées au forage). En 1992, Pemex est restructuré en quatre filiales d'exploitation et une société de portefeuille. Les noms des quatre filiales, avec leurs budgets respectifs de construction pour 1993 sont donnés ci-dessous :

TABLEAU 5.1
BUDGET D'ACHATS DE PEMEX, 1993

Filiale de Pemex	Budget total des achats, 1993 millions de \$ U.S.)	Budget de construction (millions de \$ U.S.)
Exploration et production de Pemex	1 710,1	396,7
Raffinage de Pemex	827,4	537,2
Gaz naturel et produits pétrochimiques de base de Pemex	139,5	97,5
Pétrochimie secondaire de Pemex	83,5	46,2
Société de portefeuille de Pemex	187,3	18,8
TOTAL	2 947,8 \$	1 096,4 \$

Source: Pemex

Dans les filiales qui se consacrent à l'exploration et à la production et au raffinage, une partie importante des dépenses en construction va à des projets destinés à réduire la pollution et à la construction de nouvelles usines. Le budget de construction de la filiale du domaine gazier et pétrochimique est surtout consacré à la construction de gazoducs et d'oléoducs.

On évalue que Pemex devra dépenser entre 6,5 et 7,5 milliards de dollars U.S. en construction entre 1993 et 1997 pour rénover ou remplacer ses installations actuelles. La compagnie a annoncé des plans pour investir 1,7 milliard de dollars U.S. en nouvelles usines afin de produire du propylène, du butadiène, des dérivés du chlore, des hydrocarbures aromatisés, de l'éthylène et des détergents biodégradables.

Les sociétés internationales qui ont réussi à obtenir des contrats dans la première phase du programme d'usine clé en main de Pemex sont :

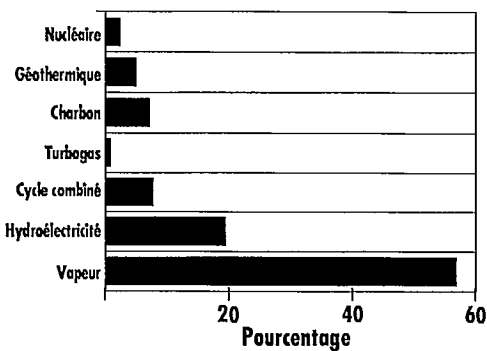
- Kellogg
- UOP
- IFP
- LURGI
- Phillips
- ICI
- Texaco
- ABB
- IMP
- Stone Webster



Pemex construit actuellement 19 usines. Les projets se déroulent en deux phases. La première est celle de la conception. Pemex invite les soumissionnaires des entreprises qui disposent des technologies de pointe à préparer l'ingénierie de base et à fournir ensuite leur assistance technique au fur et à mesure que le projet évolue. La seconde phase fait appel à un appel d'offres international pour l'ingénierie détaillée, les achats d'équipement, la construction et la mise en service des usines. Chaque projet devra être livré clé en main et le constructeur devra assumer la responsabilité du financement de la construction. On prévoit que de plus en plus de contrats de Pemex seront traités de cette façon.

LA COMISIÓN FEDERAL DE ELECTRICIDAD (CFE)

FIG. 5.1
PRODUCTION DE LA CFE PAR TYPE D'USINE



Source : Comisión Federal de Electricidad (CFE)

La *Comisión Federal de Electricidad* (CFE) est la société d'état responsable de la production et de la distribution d'électricité auprès du public mexicain. Elle applique un programme accéléré de modernisation pour améliorer l'infrastructure du pays et pour fournir en électricité plus de 7 000 nouveaux usagers par an. Le budget d'achats par année de la société d'état est environ 2 milliards de dollars U.S. dont une partie importante va à la construction de nouvelles usines de production d'électricité et au prolongement de son réseau de transmission. L'investissement de la CFE en construction était, en 1991, de 1,6 milliard de dollars U.S.

Le Plan national de développement prévoit une augmentation de la capacité de production de 24 000 mégawatts (MW) en 1988 à 71 000 MW en 2010. Pour atteindre cet objectif, la première phase des investissements qui va de 1989 à 1994 devrait atteindre 14,5 milliards de dollars U.S.

À la fin de 1993, la CFE pouvait produire 28 450 MW et 26 usines étaient en cours de construction. Cela augmentera la capacité de production d'électricité de 5 675 MW. Ces projets comprennent cinq usines hydroélectriques, dix usines au mazout, six alimentées en charbon et une centrale nucléaire. En 1994, la CFE prévoit, au moyen de constructions, accroître sa capacité de production de 4 000 MW.

En plus d'augmenter sa capacité de production, la CFE investit également dans l'agrandissement de son réseau de transmission et en installation de manutention du charbon dans divers ports.

BUFETE INDUSTRIAL

Aujourd'hui, la construction clé en main ou «*llave a mano*» est à la mode. On estime que Bufete Industrial est l'entreprise mexicaine la plus en mesure de réaliser d'importants projets clé en main dans le secteur énergétique. Pour s'adapter à l'évolution de son secteur, Bufete a dû mettre en œuvre de nouvelles méthodes d'exploitation. Celles-ci comprennent la conception et le dessin assisté par ordinateur, les systèmes de simulation, les réseaux informatiques et de gestion et des systèmes de contrôle de coûts sophistiqués. Bufete a aussi fait appel à des alliances stratégiques pour acquérir ses compétences. Elle a collaboré avec C. Itoh et Hitachi pour la construction d'usine thermoélectriques, avec la Lyonnaise des Eaux Dumez dans le cas du projet de renouvellement hydraulique pour la ville de Mexico. De plus, le géant américain de l'ingénierie Kellogg a acquis une participation au capital de Bufete.

VENDRE À LA CFE

La CFE a adopté un modèle construire-louer-transférer (CLT) dans le cas de nombreux gros projets de construction. De façon traditionnelle, un consortium de financiers, de sociétés de construction, d'exploitants et de fournisseurs d'équipement finance, conçoit, construit et exploite une installation qui est louée par la suite à la CFE. Les sociétés canadiennes peuvent envisager de présenter des soumissions indépendamment sur des projets clé en main, ou en participant à un consortium ou encore en sous-traitance.



VENDRE AUX PRODUCTEURS INDÉPENDANTS D'ÉLECTRICITÉ

Les entreprises canadiennes auront maintenant davantage de possibilités de fournir des services de construction et d'ingénierie, non seulement aux services d'utilité publique, mais également à toute une gamme de nouveaux intervenants du secteur privé dans le domaine de l'électricité. En effet, en mai 1993, une nouvelle réglementation a permis l'apparition de producteurs indépendants d'électricité. Cette réglementation permet maintenant à des entreprises privées de construire quatre types de centrales de production privées :

- des usines destinées à alimenter exclusivement leurs propriétaires;
- des usines indépendantes dont la production est destinée à la vente à l'état;
- de petites usines de production destinées à desservir de petites collectivités rurales; et
- des usines de cogénération produisant de l'électricité avec de la vapeur.

Tirant parti de la nouvelle législation, un consortium formé de General Electric, Bechtel et El Paso Natural Gas construit actuellement une usine de 600 millions de dollars U.S. dans le nord du Mexique.

LES POSSIBILITÉS POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES

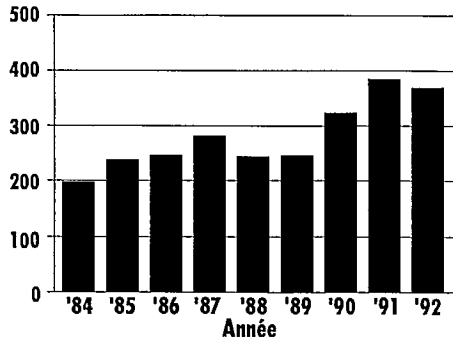
Le secteur mexicain de l'énergie, qui était de façon traditionnelle une source lucrative de contrats de construction, est devenu beaucoup plus accessible aux entrepreneurs canadiens avec l'entrée en vigueur de l'ALÉNA. Cependant, avant d'obtenir des contrats de Pemex et de la CFE, il faudra du temps et faire preuve de son engagement sur le marché mexicain.

- Pour participer aux importants projets clé en main lancés par Pemex et la CFE, les entreprises canadiennes doivent être prêtes à faire concurrence avec des consortiums internationaux et nationaux qui offrent leurs compétences en conception, construction, exploitation et financement. Les entreprises plus petites devraient envisager de former des alliances avec d'autres sociétés canadiennes et mexicaines pour se préparer à saisir les possibilités de projets qui s'offrent.
- Présenter des soumissions à la CFE ou à Pemex présente tous les risques inhérents au fait de traiter des affaires avec de grosses organisations. Il faut, pour réussir à vendre à ces entreprises, être tenace et persévérant. Toutes deux ont la réputation de lancer des appels d'offres et d'attendre par la suite très longtemps avant d'aviser les soumissionnaires que le projet a été annulé. Il est indispensable de faire autant de recherches que possible sur la viabilité du projet avant d'y engager beaucoup de fonds pour préparer une soumission. Il est nécessaire d'avoir un membre du personnel sur place, ou encore un représentant, pour suivre l'évolution des dossiers.
- On peut s'adresser à l'Ambassade du Canada à Mexico. Son personnel vous aidera à trouver les contacts importants, tant à la CFE qu'à Pemex.



6. LES POSSIBILITÉS SECTORIELLES — LE LOGEMENT

FIG. 6.1
UNITÉS DE LOGEMENT CONSTRUITES PAR LE
SECTEUR STRUCTURÉ DE LA CONSTRUCTION
(MILLIERS D'UNITÉS)



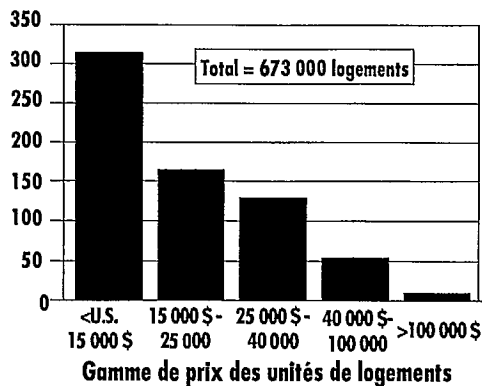
Source : Secrétariat au développement social et au logement (SEDESOL)

En 1990, le gouvernement mexicain évaluait que le pays avait un déficit de 6,1 millions de logements. La pénurie la plus importante se manifeste à la périphérie des grandes villes comme à Mexico (2,7 millions de logements), Guadalajara (0,5 million), Monterrey (0,5 million) et les villes des états du nord (1,2 million). On évalue que la pénurie de logements dans les régions rurales est d'environ 1,2 million d'unités. De plus, il est manifeste qu'il faudrait 980 000 unités de plus par année pour empêcher le déficit de logements de prendre plus d'ampleur. Les logements pour les nouvelles familles représentent 80 p. 100 de cette demande, le reste allant au remplacement de logements ne répondant pas aux normes.

Au cours des dernières années, le taux réel de construction de logements a été inférieur à la demande calculée. On construit environ 650 000 unités de logements par an au Mexique. On estime qu'au moins 50 p. 100 de cette construction est assuré par le secteur non structuré du logement, c'est-à-dire que c'est le propriétaire qui construit lui-même sa maison, souvent sans être le propriétaire du terrain. Le reste est construit par le secteur structuré de la construction dans le cadre de programmes bénéficiant de l'aide du gouvernement pour offrir des logements aux personnes à faible revenu, ou il s'agit de projets de construction privés destinés aux niveaux intermédiaires et supérieurs des catégories socio-économiques.

LA DEMANDE SUR LE MARCHÉ DU LOGEMENT

FIG. 6.2
DEMANDE ANNUELLE
(MILLIERS D'UNITÉS)



Source : Softec, Mexico D.F.

Si les statistiques fiables sur le logement sont rares au Mexique, on évalue cependant que la demande annuelle actuelle de nouvelles unités se répartit de la façon suivante : 48 p. 100 pour des maisons d'une valeur inférieure à 15 000 dollars U.S. et 10 p. 100 pour des maisons dont la valeur dépasse 40 000 dollars U.S. (figure 6.2).

LE FINANCEMENT

Les principales contraintes pour le marché du logement au Mexique sont la disponibilité et l'accès au financement. Jusqu'à maintenant, il n'y avait que très peu d'hypothèques. Seulement 13 p. 100 des constructions étaient financées. Au fur et à mesure de la chute des taux d'intérêt, les banques augmentent leurs portefeuilles d'hypothèques (certaines l'ont doublé en deux ans). Toutefois, cette croissance tient surtout aux achats de propriétaires des catégories socio-économiques, intermédiaire et supérieures. La forte demande de ceux-ci a permis aux banques d'abandonner les clients à revenu plus faible. Les taux hypothécaires se situant entre 20 et 25 p. 100 dans les banques mexicaines s'expliquent dans une large mesure par le niveau élevé des risques que présentent les clients à faible revenu. Cependant, le plus grand besoin de logements, exprimé en nombre d'unités, se retrouve justement dans les catégories inférieures du marché. Les unités de logement d'une valeur de 30 000 nouveaux pesos ou moins (10 000 de dollars U.S.) sont celles dont on a besoin le plus rapidement mais dont on s'occupe le moins.

LE PRIX DES LOGEMENTS POUR LES PERSONNES À FAIBLE REVENU

Afin de tenir compte de l'accessibilité du logement, le prix des constructions est défini en multiples du salaire minimum moyen (SMM) au Mexique qui est actuellement de 400 nouveaux pesos (environ 133 dollars U.S.). FOVI définit les types de logements admissibles à son programme de financement de la façon suivante :

Type	Taille	Prix (SMM)	Prix approx. (\$ U.S.)
A	33m ²	jusqu'à 100	13 300
B1		101 - 130	13 300 - 17 300
B2	65m ²	131 - 160	17 300 - 21 300

INFONAVIT fixe un plafond de 38 000 nouveaux pesos (12 700 dollars U.S.) pour ses prêts.

LE PROGRAMME FOVI DE LOGEMENT POUR LES PERSONNES À FAIBLE REVENU

Étape 1

FOVI annonce publiquement, le plus souvent dans un grand quotidien, qu'une offre de financement est disponible pour un certain type de logement exprimée en nombre de mois de salaire minimum. C'est ainsi que 300 maisons sont à vendre pour un maximum de 100 SMM à Torreon, Coahuila donnant droit à un financement à 90 p. 100.

Étape 2

Les constructeurs ou les promoteurs soumissionnent en indiquant le prix des maisons qu'ils veulent construire (exprimé en SMM) et en donnant le montant de la prime qu'ils sont prêts à payer à l'institution pour le prolongement du crédit à la construction.

Étape 3

Une fois le contrat attribué, la construction commence. Les entreprises de construction doivent s'occuper de la construction et vendre directement les maisons à leurs futurs propriétaires. Elles reçoivent le financement de la construction d'une banque commerciale, le plus souvent d'une des banques qui accordera des hypothèques aux acheteurs.

Étape 4

Une banque commerciale fournit un prêt hypothécaire du montant fixé par l'institution (par exemple 90 p. 100 de la valeur de la maison) et est remboursée par FOVI.

Il est essentiel pour bien comprendre le secteur du logement au Mexique de bien connaître les mécanismes de financement en place aujourd'hui. Le financement d'un logement se fait en passant par trois institutions distinctes :

- les banques commerciales;
- les fonds de pension; et
- les organismes publics de logement qui reçoivent un financement du gouvernement fédéral, des états et des municipalités.

Les banques commerciales préfèrent offrir un financement aux acheteurs des classes moyennes et supérieures sur le marché. Toutefois, elles prêteront aux acheteurs éventuels à plus faible revenu si elles obtiennent des garanties du *Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda* (FOVI). Il s'agit du fonds consacré au logement de la Banque centrale pour les banques commerciales qui prêtent des fonds pour la construction et l'acquisition de logements aux banques privées. Ayant reçu 450 millions de dollars U.S. de la Banque mondiale en 1992, le FOVI financera la construction de 150 000 nouveaux logements pour personnes à faible revenu en 1994.

Les fonds de pension les plus importants sont (a) le *Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores* (INFONAVIT), le régime de pension pour les employés du secteur privé et (b) le *Instituto de la Vivienda del Sistema de Seguridad Social de los Trabajadores del Estado* (FOVISSSTE), le fonds pour les travailleurs du secteur public. Ces deux fonds de pension jouent un rôle important sur le marché du logement. En plus de fournir des hypothèques, ils utilisent les cotisations des employés pour offrir des crédits à la construction aux constructeurs privés. Ils viennent en aide aux projets de logements en mettant aux enchères pour les constructeurs des prêts à la construction.

Les organismes de logements publics sont des groupes du gouvernement fédéral, des états ou des gouvernements locaux qui s'intéressent à des segments précis de marché. Le plus important organisme public de logement est le fonds du gouvernement fédéral pour le logement des personnes à faible revenu, le *Fondo Nacional de Habitaciones Populares* (FONHAPO) qui prête des fonds au segment le plus pauvre du marché. Les prêts du FONHAPO sont gérés par les autorités responsables du logement dans les états et les municipalités qui attribuent les contrats de construction de logements. FONHAPO prête en moyenne 4 000 de dollars U.S. par bénéficiaire, ce qui démontre la faible valeur des unités de logement dont il s'agit.

LE LOGEMENT POUR LES PERSONNES À FAIBLE REVENU

Dans le cadre de la nouvelle initiative du Mexique pour le logement, les principaux programmes institutionnels de logement pour les personnes à faible revenu (FOVI, INFONAVIT, FOVISSSTE et FONHAPO) n'ont plus à s'occuper de la construction des maisons mais presque uniquement du financement des hypothèques des acheteurs. Ces institutions définissent des paramètres des projets et, dans la plupart des cas, accordent des facilités de crédit à la construction aux constructeurs du secteur privé. Ces projets domiciliaires sont lancés par le constructeur qui conçoit, construit et vend les nouvelles maisons à son propre risque. Les choses ont changé par rapport à l'époque où les entreprises de construction construisaient ce que le gouvernement leur demandait. Le constructeur joue maintenant le rôle de planificateur, de constructeur, d'avocat et de vendeur.

La presque totalité des contrats de construction de logement passés de cette façon sont réalisés par des sociétés de construction mexicaines. Pour l'instant, aucune entreprise étrangère de construction ne s'est inscrite pour être admissible aux prêts du FOVI. Toutefois, des investisseurs étrangers sont impliqués en étant des partenaires de sociétés mexicaines de construction. Sur l'ensemble des sociétés mexicaines inscrites auprès du FOVI, près d'un tiers bénéficient d'une façon ou d'une autre de capitaux étrangers. Alors qu'il y a plus de 10 000 petites entreprises de construction à construire des maisons au Mexique, la majorité des nouveaux projets domiciliaires sont réalisés par les 500 promoteurs les plus importants dans tout le pays.



TRIMEX INTERNATIONAL INC.,

Trimex International Inc., de Kitchener en Ontario, a tenté pour la première fois de vendre des maisons au Mexique en 1991. Cette entreprise a essayé de promouvoir différentes technologies canadiennes de construction avant de trouver, après trois ans d'efforts sur le marché, sa niche. Toutes les techniques de construction ne conviennent pas au Mexique, dit Dennis Kuchma, Directeur international de Trimex. «Il semble être intéressant d'exporter des structures de bois préfabriquées. Nos techniques nous permettaient d'obtenir efficacité esthétique et confort de la construction, le tout à un prix abordable. Toutefois, nous avons mal jugé de l'accueil réservé par le marché à ces avantages. Les habitudes culturelles ont constitué des difficultés très difficiles à contourner, en particulier sur le marché des maisons pour les personnes à revenu moyen à faible.»

Trimex a réussi sa percée en 1993 en offrant une technologie à base de brique pour le marché des logements destinés aux personnes à revenu faible à moyen.

«Les Mexicains acceptent que les toits, les murs intérieurs et les surfaces finies soient en bois mais, pour eux, les murs extérieurs d'une maison doivent avoir l'apparence de la pierre ou de la brique pour que la maison puisse se vendre ici.»

— Directeur des méthodes de construction, SEDESOL

Au Mexique, le ministère du gouvernement fédéral responsable du logement est le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)* ou Secrétariat au développement social et au logement.

LES ÉLÉMENTS TOUCHANT LE SECTEUR DU LOGEMENT

Il y a un certain nombre d'autres éléments qui agissent sur la croissance du secteur de logement au Mexique, tant du point de vue de la volonté des constructeurs d'entreprendre de nouveaux projets que du niveau d'accessibilité offert aux nouveaux acheteurs de maisons.

- **Le poids réglementaire** — au niveau local et de l'état, il faut un grand nombre de licences, de permis, de frais de service et de taxes à acquitter. On évalue que l'ensemble des coûts réglementaires à acquitter par le promoteur et par l'acheteur peut atteindre 23 p. 100 du prix de la maison. Un grand nombre de municipalités s'efforcent maintenant de mettre en place un *ventanilla unica* ou bureau unique pour s'occuper des permis de construction.
- **Le manque de terre constructible** — le manque de terrains viabilisés convenables a empêché, jusqu'à il y a peu, d'affecter à l'utilisation urbaine des terrains prévus au départ pour des usages agricoles. Les réformes récentes aux lois agraires ont commencé à débloquer cette situation.
- **Les taxes élevées sur la vente de propriétés** — elles peuvent décourager les propriétaires privés de vendre des terrains.

LA CULTURE

Étant donné la forte demande de logements au Mexique, de nombreux fournisseurs étrangers sont arrivés sur ce marché en offrant une vaste gamme de techniques de construction qui ont connu des succès mitigés. La culture joue un rôle essentiel dans les goûts du mexicain pour le logement, et ce dans toutes les gammes de prix. L'acheteur mexicain a une préférence marquée pour les constructions en brique et en ciment et cela s'explique par les attitudes traditionnelles des acheteurs qui pensent aux tremblements de terre, au feu et aux autres phénomènes naturels. Ces matériaux permettent de plus de réaliser les constructions par tranches successives comme c'est la tradition. Beaucoup de maisons sont construites étape par étape, souvent par le propriétaire. Celui-ci peut laisser son ciment et ses briques à l'air libre pendant des périodes prolongées, soit le temps qu'il lui faut pour finir son projet.

Les maisons à structure de bois suscitent des réactions diverses selon les régions du Mexique. On les apprécie davantage dans les régions boisées du pays où le bois est un matériau de construction plus courant. Plus de 2 000 maisons à charpente de bois ont été construites au cours des dernières années, dont le projet Llano Largo à Acapulco et d'autres à Durango, Sinaloa, Tuxtla Gutierrez, Chiapas, Morelia et Michoacán.



LES POSSIBILITÉS POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES

L'énorme déficit du Mexique en matière de logement laisse imaginer de très importantes possibilités pour les sociétés canadiennes de construction. Il faut toutefois adopter une approche sélective à des segments précis du marché.

- Cherchez la possibilité de vous associer avec une entreprise mexicaine de construction. Celles-ci connaissent bien les techniques de construction mais ont moins de compétences dans le domaine de la planification, du développement, du financement et de la vente des logements. Leur expertise est essentielle pour réussir à bien gérer le nouveau régime public du logement mexicain.
- Apprenez à bien connaître les principales institutions finançant la construction de maisons et cherchez les appels d'offres à venir de projets domiciliaires auxquels votre entreprise pourrait participer.
- Envisagez d'aborder le marché en vous attaquant aux logements destinés à des personnes ayant des revenus moyens et supérieurs. L'avantage pour vous est que les acheteurs ont plus facilement accès au financement commercial, que les marges bénéficiaires pour les constructeurs sont plus élevées et que les clients dans ce secteur seront plus facilement attirés par des styles de maisons moins traditionnels ayant une apparence «importée».
- Étudiez le marché du logement dans les régions touristiques. Dans tout le Mexique, le niveau d'activité est important pour la construction de condominiums destinés aux vacances et aux maisons de retraite. Un constructeur pourra trouver dans ce créneau la possibilité de cibler des goûts et des budgets canadiens, américains et européens.
- Comportez-vous en promoteur et en financier. Les personnes qui connaissent bien le marché estiment que le créneau dans lequel il y a réellement de l'argent à faire pour la construction des maisons est celui des projets de construction qui sont financés à un taux d'intérêt inférieur au taux hypothécaire offert par la banque ou l'institution gouvernementale qui s'en occupe.

7. LES POSSIBILITÉS SECTORIELLES — LE TOURISME

Avec 6 000 kilomètres de côtes, une culture riche en histoire et la proximité des marchés nord-américains, le Mexique a un énorme potentiel touristique. Le tourisme est d'ailleurs la seconde plus importante source de devises étrangères après le pétrole. Il joue un rôle essentiel dans l'économie du pays, générant 3 p. 100 du PIB en 1991 et fournissant de l'emploi à près de 2 millions de personnes, soit environ 5 p. 100 de la population active totale. Toutefois, une grande partie de ce potentiel reste inexploitée. En 1989, le gouvernement mexicain a désigné le tourisme comme un domaine important de développement et a décidé d'encourager les investissements privés dans ce secteur. À cette époque, environ 6 millions de touristes allaient au Mexique par année, apportant 3 milliards de dollars U.S. en devises étrangères. Pour la période allant de 1989 à 1994, on a fixé les objectifs suivants :

- 50 000 chambres d'hôtel de plus;
- 10 millions de touristes étrangers par année en 1994; et
- des revenus totaux en devises étrangères venant du tourisme de 5 milliards de dollars U.S. en 1994.



La croissance n'a pas été aussi rapide dans tous les domaines qu'on l'espérait. Au cours des dernières années, la récession en Amérique du Nord et en Europe, ainsi que la guerre du golfe persique, ont incité nombre de voyageurs à rester chez eux. À la fin de 1992, le nombre de chambres d'hôtel n'avait augmenté que d'environ 20 000. Toutefois, l'investissement dans le secteur touristique reste élevé. Suivant la tendance vers la privatisation de l'industrie au Mexique, l'investissement dans le secteur touristique est aussi passé des mains du gouvernement à celui du secteur privé. Aujourd'hui, l'investissement dans ce domaine vient essentiellement du secteur privé, même s'il suit les plans de développement mis en place par les organismes gouvernementaux.

FONATUR

Le Fonds national pour la promotion du tourisme (FONATUR) est l'organisme qui a le mandat de favoriser l'expansion et l'amélioration de l'infrastructure touristique du Mexique. Travaillant avec des investisseurs, des exploitants et des entrepreneurs du secteur touristique, FONATUR a quatre fonctions :

- *Développer des centres touristiques complètement planifiés* — FONATUR fournit des développements immobiliers. Il s'occupe du développement des installations et vend et/ou loue les terrains et les bâtiments; il s'occupe également de la gestion, de l'exploitation et de l'entretien des propriétés immobilières.
- *Fourniture de l'infrastructure et des services* — FONATUR donne des contrats de construction d'aéroports, de routes, d'aqueducs et de systèmes d'égouts, de services électriques et de logements pour les employés des nouveaux développements touristiques.
- *Financement des projets touristiques* — FONATUR assure tous les types de financement pour la construction, l'expansion et la rénovation des hôtels et des autres installations touristiques.
- *Investissement direct en exploitation touristique* — Dans certains cas, FONATUR participera au capital à titre d'associé dans des co-entreprises avec des sociétés ou des particuliers afin de développer toute une gamme d'installations touristiques dans des destinations choisies.

FONATUR se comporte essentiellement comme une entreprise de capital de risque, fournissant les fonds de départ et participant aux besoins au capital. En 1992, dans le domaine de la construction d'hôtels seulement, FONATUR a été à l'origine de 400 millions de dollars U.S. de nouveaux investissements dont plus de 70 p. 100 sont allés à des établissements de quatre et cinq étoiles.

Les entreprises canadiennes peuvent s'adresser à FONATUR de deux façons, soit en présentant des soumissions pour des projets de construction lancés par la Division des travaux de FONATUR ou en investissant dans des méga-projets touristiques par l'intermédiaire de son groupe d'investissement étranger. Comme pour tout projet de travaux publics du gouvernement, les activités de construction de FONATUR passent par des appels d'offres publics et sont annoncées dans les principaux quotidiens nationaux.

GRUPO SITUR

Grupo Situr est une des entreprises mexicaines qui croit aux possibilités du secteur touristique. S'occupant essentiellement d'acier autrefois, l'entreprise est devenue un des principaux intervenants du secteur privé dans le domaine touristique. On estime que sa filiale, Grupo Situr, est responsable de 30 p. 100 des nouveaux développements touristiques au Mexique. Ses succès reposent sur des analyses de marché soignées pour déterminer ce que recherchent les touristes nord-américains, européens et asiatiques. L'entreprise est en mesure d'entreprendre des méga-projets qu'elle sous-traite par la suite à des promoteurs de niveau secondaire et tertiaire.

Situr a adopté des approches très novatrices pour ses constructions. Dans l'un de ces projets, elle a construit un hôtel entièrement préfabriqué. Sur le rivage mexicain de la mer des Caraïbes, elle a construit une imitation de village Maya de 60 maisons en bois qui se sont très bien vendues.

LES MÉGA-PROJETS

LE VOYAGEUR D'AFFAIRES

Le développement hôtelier progresse rapidement dans un grand nombre de régions mexicaines de l'intérieur afin d'accueillir le nombre élevé de voyageurs d'affaires. Beaucoup de chaînes hôtelières essaient de s'implanter dans les nouveaux centres d'affaires, comme Aguascalientes, Puebla et Querétaro. Grupo Posadas, la principale chaîne hôtelière du Mexique qui commercialise les marques Fiesta Americana et Holiday Inn a prévu un taux de croissance de 12 p. 100 par année du nombre de ces chambres à quatre et cinq étoiles au Mexique.

Des exemples très intéressants d'investissements en tourisme, dont FONATUR fait la promotion, sont les méga-projets. Il s'agit de développements touristiques autonomes à grande échelle découlant d'un plan principal et prévoyant la construction d'hôtels, de marinas, de terrains de golf, de centres commerciaux, de zones résidentielles, de condominiums et de tous les services nécessaires. Quinze méga-projets sont actuellement à divers niveaux de réalisation au Mexique. Ces projets comprennent l'agrandissement de cinq grands centres touristiques que sont Cancún, Ixtapa, Los Cabos, Loreto et Huatulco. La réussite la plus connue est peut-être celle de Cancún qui est passée d'un petit village de pêcheurs en 1969 au centre touristique de réputation mondiale qu'il est aujourd'hui, recevant 1,5 million de touristes par année.

L'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR TOURISTIQUE — LE MÉCANISME DES FIDUCIES

Alors que la nouvelle réglementation mexicaine sur les investissements étrangers de 1989 a ouvert un grand nombre de secteurs de l'économie aux investissements internationaux, les étrangers ne peuvent toujours pas posséder des terrains à moins de 100 kilomètres des frontières du Mexique et à moins de 50 kilomètres du littoral. Toutefois, un grand nombre de sociétés et de particuliers étrangers participent au secteur touristique en expansion rapide grâce à une forme unique d'investissement immobilier appelé *fideicomiso* ou fiducie bancaire mexicaine. La banque détient le titre de propriété en fiducie pour le propriétaire étranger qui conserve le droit exclusif d'utiliser et de contrôler la propriété. Les fiducies sont créées pour une période initiale de 30 ans et peuvent être renouvelées à l'infini. Grâce à ces fiducies immobilières, les investisseurs étrangers peuvent construire, vendre, louer et exploiter des lieux de villégiature, des hôtels, des parcs résidentiels, des condominiums, des centres commerciaux, des marinas, des terrains de golf et des restaurants dans la zone côtière.

LES POSSIBILITÉS POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES

Au Mexique, le ministère du gouvernement fédéral responsable du tourisme est le *Secretaría de Turismo* (SECTUR). FONATUR est une direction générale de SECTUR.

Il y a d'énormes possibilités dans les domaines de la construction d'hôtels, de marinas, de centres commerciaux, de condominiums et de terrains de golf ainsi que pour fournir des services aux nouveaux sites touristiques que sont les aéroports, les usines de traitement des eaux usées, les routes et les services électriques.

- ☐ Les entreprises peuvent commencer en étudiant les plans de développement de FONATUR et établir des contacts au sein de cet organisme. Cela peut les amener à rencontrer des promoteurs du secteur privé qui participent à des projets touristiques.
- ☐ Les entreprises peuvent étudier les projets à venir de la Banque de développement interaméricaine. La Banque prête 150 millions de dollars U.S. à FONATUR. Il est possible de faire des soumissions sur les projets touristiques d'une valeur supérieure à 5 millions de dollars U.S. profitant de l'aide de la Banque de développement interaméricaine, pour les entreprises de tous les pays finançant la Banque, dont le Canada.



- Les entreprises spécialisées en construction d'aéroports, de routes, d'aqueducs et d'infrastructures électriques pourront trouver des possibilités dans les nouveaux développements qui ne disposent le plus souvent que de services rudimentaires avant d'être désignés comme centres touristiques (p. ex. Huatulco).
- Les entreprises qui veulent percer dans ce domaine devraient définir leurs domaines précis de compétences et promouvoir leurs services en fonction de ceux-ci. En dépit d'une forte concurrence internationale, un concepteur canadien de terrain de golf a récemment emporté un contrat pour concevoir et gérer la construction du nouveau terrain de golf d'Ixtapa.

8. LES AUTRES POSSIBILITÉS

Il existe d'autres possibilités pour les entreprises canadiennes de construction, d'ingénierie et d'architecture. Ce sont :

LES PORTS

UN NOUVEL AÉROPORT POUR MEXICO

Un consortium privé envisage de construire un second aéroport à Mexico au coût probable de 2 milliards de dollars U.S. La construction devrait commencer en 1996 une fois que le site aura été trouvé. Le consortium comprend des entreprises mexicaines de construction dont Grupo Gutsa et Tribasa et des investisseurs d'Angleterre et du Brésil.

Une nouvelle législation sur les ports permettra aux investisseurs privés d'exploiter des installations maritimes en vertu de concessions renouvelables de 50 ans. On estime qu'il s'agit là de la première étape pour revitaliser l'infrastructure portuaire du Mexique. Une fois cela fait, l'investissement dans la construction des ports pourrait augmenter sensiblement. Un certain nombre de grandes entreprises mexicaines de construction ont déjà manifesté leur intérêt à acquérir des concessions portuaires. Les travaux d'agrandissement devraient atteindre 1 milliard de dollars U.S. dans 11 ports déjà en service. De plus, on prévoit construire trois nouveaux ports destinés au développement régional : Progresso dans le Golfe du Mexique et Pichilingue et Topolobampo sur la côte du Pacifique.

On prépare actuellement des plans pour la construction d'un nouvel aéroport pour Mexico. Ce cas mis à part, la construction d'aéroports se fera surtout dans les nouveaux développements touristiques. On peut obtenir des informations sur les travaux de construction portuaire en s'adressant à *Puertos Mexicanos*. Dans le cas des aéroports, on s'adressera à *Aeropuertos y Servicios Auxiliares* de FONATUR pour se faire communiquer les possibilités de développement des centres touristiques.

LES CHEMINS DE FER

En décembre 1993, un groupe de trois sociétés mexicaines de construction et Bombardier, l'entreprise canadienne, ont obtenu la concession pour construire et exploiter un système de transport urbain par rail d'une valeur de 650 millions de dollars U.S. assurant la liaison entre Mexico et l'état du Mexique. Les constructeurs estiment que ce service ferroviaire entrera en service à la fin de 1996, ou au début de 1997.

Ferrocarriles Nacionales de México (Ferroviales), la société nationale de chemins de fer du Mexique, a été un des organismes à prendre très récemment la voie de la privatisation. On s'attend, une fois que celle-ci aura défini les politiques pour la participation des capitaux privés à ses nouveaux projets, à assister à une augmentation marquée de l'investissement en infrastructures ferroviaires.

LES USINES, LES PARCS ET LES ENTREPOTS INDUSTRIELS

Pour l'instant, le Mexique dispose d'environ 100 grands parcs industriels à travers le pays, dotés d'installations allant d'un niveau rudimentaire à des installations de production de niveau mondial. La naissance d'un certain nombre de ces parcs s'explique par la présence de fabricants étrangers au Mexique, en particulier dans la région des *maquiladoras* au nord. On s'attend, à la suite de l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, à assister à d'autres développements dans la construction et l'amélioration de ces parcs.

Les entreprises internationales qui investissent au Mexique exigent des normes élevées pour la construction de leurs usines. Cela fait apparaître des possibilités pour les entreprises canadiennes spécialisées en design industriel et en techniques de construction. De plus, il faudra construire des usines privées de production d'électricité et des installations de traitement des effluents pour les entreprises ou les groupes d'entreprises occupant les parcs industriels. Les entreprises doivent s'adresser à la *Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados* (AMPIP) l'Association des parcs industriels privés, pour en apprendre plus sur les possibilités de construction.

LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

LE SECTEUR DU DÉTAIL

Les centres commerciaux sont en pleine expansion au Mexique aujourd'hui. Le pays connaît la manie des centres gigantesques qui a envahi le Canada et les États-Unis à la fin des années 1970 et pendant les années 1980. Les promoteurs essaient de tirer parti des goûts des Mexicains pour les produits importés en construisant rapidement des centres commerciaux de style américain. Un des projets des plus ambitieux a ouvert ses portes à la fin de 1993, le Centro Santa Fe, juste en dehors de Mexico, et c'est maintenant le plus important centre commercial d'Amérique latine. On assiste également à d'importants développements de centres commerciaux dans les villes de Guadalajara et Monterrey, ainsi que dans toutes les villes satellites autour de la capitale.

LES LOCAUX POUR BUREAUX

Afin de répondre à la demande croissante des entreprises multinationales et de l'industrie mexicaine, on construit actuellement près de 500 000 mètres carrés de nouveaux espaces à bureau dans la ville de Mexico. C'est dans le domaine des locaux pour bureau de haute qualité que le besoin est le plus criant car ceux-ci ne représentent actuellement que 10 p. 100 des espaces à bureau de la ville. Des réformes récentes aux lois concernant la location devraient faciliter la croissance du secteur immobilier commercial. L'industrie de l'immobilier au Mexique est sous-développée dans la mesure où on ne retrouve pas, comme au Canada, les distinctions habituelles entre les promoteurs immobiliers, les financiers, les sociétés de construction et les entreprises de ventes immobilières. Jusqu'à maintenant, ces fonctions étaient souvent assumées par la même personne ou la même entreprise au Mexique.

Si le principal objectif est actuellement à Mexico la construction de nouveaux locaux pour bureaux, en se fiant aux besoins de l'important secteur privé et du secteur public, les entreprises canadiennes devraient également s'informer des possibilités de construction de bureaux dans les villes satellites en croissance. On assiste à un mouvement marqué de décentralisation chez de nombreuses entreprises et au gouvernement. Les états voisins de Querétaro, Puebla, Hidalgo et Morelos sont les principales cibles pour l'augmentation de la construction commerciale.

À la fin de 1993, les frères Reichmann, des promoteurs canadiens, ont rendu publics leurs plans pour trois grands développements à Mexico. Reichmann International L.P., une association entre les frères Reichmann et G. Soros Realty construit :

- Un bloc d'immeubles près du centre historique de Mexico;
- Une tour à bureaux de 42 étages dans le quartier financier;
- Un complexe de 30 bâtiments abritant des commerces, des bureaux et des logements dans la banlieue ouest de la ville.

La compagnie dépensera entre 400 et 500 millions de dollars sur le premier projet qui combine des espaces d'affaires et résidentielles. La reconstruction d'un ensemble de 20 immeubles, endommagés par le tremblement de terre de 1985, a été retardée par une bataille entre les autorités municipales et les avocats des propriétaires de logements pour personnes à faible revenu. La société prévoit respecter les normes et les traditions de la ville tout en fournissant un contexte de haute qualité pour les affaires afin de répondre à la demande d'une communauté des affaires de plus en plus sophistiquée et de plus en plus internationale.



LE DÉVELOPPEMENT SOCIAL

Afin de faire face à la croissance de sa population, le Mexique doit continuer à construire des écoles et des hôpitaux. Dans le cadre de son plan d'éducation, le pays construit actuellement plus de 5 000 nouvelles salles de classe par année. De la même façon, le programme social du gouvernement continue à accorder une grande importance à la construction de nouveaux hôpitaux et de cliniques, ainsi qu'à la rénovation de ceux existant déjà.

La construction d'écoles est gérée par le *Secretaría de Educación Pública* (SEP) alors que celle des hôpitaux relève de trois groupes gouvernementaux et parapublics

- *Secretaría de Salud* — le Secrétariat à la santé;
- *Instituto Mexicano del Seguro Social* (IMSS) — le Système mexicain de sécurité sociale et de santé publique; et
- *Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado* (ISSSTE) — le Système des avantages sociaux des travailleurs du gouvernement fédéral.

9. LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Le cadre réglementaire des activités de construction est complexe. Il est composé des lois du gouvernement fédéral, des états et des règlements municipaux ainsi que de toute la réglementation qui les accompagne. Il ne faut pas négliger les questions d'affaires liées à la constitution en sociétés d'entreprises au Mexique et celles concernant la réglementation sur les investissements étrangers. Les entreprises canadiennes devraient chercher conseil auprès d'avocats, tant Canadiens que Mexicains, pour connaître les effets que cette réglementation pourrait avoir sur leurs entreprises.

LA CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ DE CONSTRUCTION AU MEXIQUE

La réglementation de 1989 sur la Loi sur l'investissement étranger a permis une augmentation marquée de la participation des investisseurs étrangers à l'activité mexicaine. Des investisseurs étrangers sont maintenant autorisés à créer de nouvelles entreprises au Mexique et peuvent détenir jusqu'à 100 p. 100 du capital dans un grand nombre de secteurs d'activité. Les services de construction entrent dans la catégorie no 6 de la réglementation sur les investissements. Dans celle-ci, les investissements étrangers peuvent atteindre les 100 p. 100 une fois approuvés par la *Comisión Nacional para Inversión Extranjera* (CNIE) ou Commission nationale d'examen de l'investissement étranger. L'approbation est automatique si aucune réponse n'est reçue de la Commission dans les 45 jours ouvrables qui suivent.

Les entreprises qui envisagent d'investir dans une entreprise de construction ou d'en créer une au Mexique, devraient s'informer auprès du Conseil mexicain des investissements pour obtenir de plus amples informations.



LA CHAMBRE NATIONALE DES INDUSTRIES DE LA CONSTRUCTION

CONSTITUTION EN SOCIÉTÉ AU MEXIQUE

Au Mexique, une entreprise peut prendre plusieurs formes juridiques. Les plus courantes sont :

- sociedad anónima (société — S.A.)
- sociedad anónima de capital variable (société à capital variable — S.A. de C.V.)
- sociedad de responsabilidad limitada (société à responsabilité limitée — S.R.L.)

Les deux premières sont les formes les plus courantes d'entreprises pour les investisseurs étrangers. La seule différence entre une S.A. et une S.A. de C.V. concerne la portion variable du capital qui est le plus souvent illimitée pour une S.A. de C.V. La S.A. de C.V. est utile aux investisseurs étrangers qui veulent pouvoir augmenter ou diminuer facilement leur capital.

Les exigences d'une S.A.

- un investissement minimal en capital de 50 000 nouveaux pesos (20 000 \$ canadiens) dont 20 p. 100 doivent être versés au début
- un minimum de deux actionnaires.

La constitution en société au Mexique peut prendre de un à deux mois selon la complexité du projet. On recommande fortement aux entreprises de consulter un avocat et un fiscaliste au Mexique avant la création d'une société. Une firme juridique ou une banque canadienne peut être en mesure de recommander une firme juridique mexicaine. On peut également s'adresser à l'Ambassade du Canada à Mexico pour se faire communiquer des noms.

Afin de fournir des services de construction au Mexique, que ce soit en utilisant des fonds privés ou publics, toutes les entreprises doivent être inscrites auprès de la *Cámara Nacional de la Industria de la Construcción* (CNIC) la Chambre nationale des industries de la construction. Les sociétés étrangères qui ne résident pas au Mexique peuvent également s'inscrire et payer la cotisation annuelle.

Les procédures d'inscription pour les entreprises étrangères sont les mêmes que pour les sociétés mexicaines, si ce n'est qu'elles doivent également remettre :

- des lettres d'autorisation du ministère du Commerce (SECOFI) et du ministère des Affaires étrangères (SRE);
- une preuve d'inscription auprès du ministère des Finances (Hacienda);
- les actes d'incorporation; et
- la déclaration d'impôt mexicaine de l'année précédente, s'il y a lieu.

Cette association est une importante source de renseignements sur le marché pour les fournisseurs étrangers. Elle tient des statistiques sur l'activité dans le domaine de la construction et fournit également des renseignements à jour sur les modifications à la législation.

LES PERMIS DE CONSTRUCTION

En règle générale, au Mexique, le propriétaire d'un terrain doit obtenir un permis de construction des autorités locales avant de pouvoir commencer la construction. Les exigences concernant ces permis varient d'un état à l'autre et d'une municipalité à l'autre. Toutefois, celles du *Departamento del Distrito Federal* (DDF), le ministère du District fédéral, sont les plus strictes et ont été copiées, avec quelques modifications, dans d'autres parties du pays. Dans le District fédéral, les permis sont accordés par chaque *Delegación* ou municipalité et il y a 16 municipalités dans le District fédéral.

Chaque projet ou site de travaux doit avoir un gestionnaire professionnel du site enregistré qui assumera la responsabilité de l'ensemble des travaux. Cette personne doit.

- être un architecte ou un ingénieur accrédité;
- être reconnue par le Comité d'acceptation de la municipalité comme ayant une bonne connaissance des règles, des règlements, des codes et des normes de construction;
- être accrédité comme un professionnel travaillant dans le domaine de la construction; et
- être membre accrédité d'une association professionnelle mexicaine.

Pour un projet, le personnel technique dirigeant devra également être enregistré pour pouvoir administrer et assurer la responsabilité de l'intégrité structurelle des bâtiments, du zonage et de la conception des bâtiments et des installations de service.



L'EXPÉRIENCE CANADIENNE

À cause de la complexité et du temps qu'il faut pour obtenir des permis, une entreprise canadienne a trouvé rentable de retenir les services d'un agent local pour les obtenir. Celui-ci connaît bien toutes les exigences et assure la liaison entre l'entrepreneur et les autorités gouvernementales.

Un certificat de conformité au zonage (*Constancia de uso de suelo*) sera également exigé. Ce certificat confirme que la construction envisagée respecte toutes les exigences locales de zonage comme celles ayant trait à l'utilisation des terrains, à la conception des bâtiments, à la taille de la propriété et respectera les normes architecturales. Il permet également de s'assurer que l'infrastructure nécessaire en services comme l'alimentation en eau, les égouts, l'électricité et les routes existent bien ou sera construite. On peut également exiger une déclaration précisant les effets sur l'environnement urbain.

Dans le cadre de la demande de permis de construction, la direction d'un projet et les propriétaires doivent soumettre des plans détaillés montrant la conformité avec les codes du bâtiment qui s'appliquent. Ces plans doivent également respecter la Loi générale sur l'écologie (voir ci-dessous).

Une fois la construction terminée, les autorités ayant délivré le permis devront procéder à une inspection finale avant qu'il soit possible d'obtenir le permis d'occupation des lieux.

Il est important, pour une entreprise de construction, de relever dès le début tous les coûts éventuels qui peuvent être associés à l'obtention des permis, des licences et des autres frais de services connexes. Ces coûts varieront non seulement entre états mais également entre municipalités. Dans le domaine de la construction des logements, ces coûts réglementaires peuvent atteindre au-delà de 20 p. 100 du prix de la maison.

LES CODES DE CONSTRUCTION

Les codes et les normes de construction varient d'un état à l'autre. Là encore, les normes fixées par le ministère du District fédéral sont, dans l'ensemble, les plus exigeantes et ont été adoptées et adaptées par les autres régions. On y précise le plus souvent qu'il faut respecter les exigences fixées dans le *Reglamento de Construcciones del Departamento del Distrito Federal* ou Manuel sur la réglementation de la construction du ministère du District fédéral, pour chaque type de bâtiment. Les textes réglementaires et législatifs sont destinés à garantir l'habitabilité, le caractère fonctionnel, sanitaire, la compatibilité avec l'environnement, l'accès au transport, la sécurité dans les cas d'urgence, la sécurité structurelle et l'intégration au cadre urbain des immeubles environnants. On peut décomposer ces exigences en fonction des catégories suivantes :

- **Zonage et conception des bâtiments**
 - Taille des bâtiments et types permis
- **L'infrastructure en service**
 - Systemes sanitaires
 - Systeme d'aqueducs
 - Systemes électriques
 - Installations de carburant
- **L'intégrité structurelle**
 - Résistance aux tremblements de terre
 - Capacité de charge
 - Conception et construction de structures en béton
 - Conception et construction de structures en métal
 - Conception et construction de structures en bois
 - Conception résistante au vent

Il apparaît, dans la plupart des cas, que les codes de construction nord-américains atteignent ou dépassent les exigences des codes mexicains. Toutefois, les régions peuvent avoir des exigences particulières. C'est ainsi que dans certaines parties de Mexico, le code de construction exige la norme sismique 4. Dans la région du Golfe du Mexique, les bâtiments doivent résister à des vents de 185 km/h.

Les entreprises canadiennes ont constaté que les normes mexicaines sont détaillées mais pas toujours appliquées avec rigueur.

Les sites de construction peuvent également être soumis à des normes sur la santé et la sécurité. Ces normes sont appliquées par les Comités de santé et sécurité formés par les membres de la direction et des travailleurs, en fonction du nombre de travailleurs sur un projet. De plus, les autorités qui s'occupent de la sécurité sociale et de la main-d'œuvre sont autorisées à promulguer des règlements en matière de sécurité et à inspecter les lieux pour évaluer la conformité aux normes minimales de travail et aux normes spéciales préparées selon le type d'industrie ou d'activité. Elles peuvent également imposer des sanctions en cas de non-conformité.

Le *Reglamento* est mis à jour et publié dans le *Diario Oficial*, le journal officiel du gouvernement fédéral mexicain qui correspond à la Gazette du Canada. On peut obtenir des détails complets sur les normes et les codes techniques auprès de la Chambre nationale des industries de la construction.

LES NORMES

Les normes des produits sont un élément important pour les entreprises qui exportent des biens d'équipement, de la machinerie et du matériel de construction au Mexique. Ces normes sont fixées par la *Dirección General de Normas* (DGN) du Mexique ou Bureau des normes. Cet organisme fixe les normes de poids et de taille pour le pays. Au Mexique, c'est le système métrique qui est en vigueur et on fait donc appel aux unités du système international d'unités. En règle générale, les règles mexicaines correspondent à celles en usage dans les pays industrialisés. Le Mexique suit les normes fixées par la American Society of Mechanical Engineers (ASME) et la American Society for Testing of Materials (ASTM).

Tous les produits importés, y compris les matériaux de construction, doivent obtenir une autorisation de qualité et de normes de la DGN appelée «NOM» avant de pouvoir entrer au pays. La DGN publie des normes de qualité pour une vaste gamme de produits dans ses catalogues. On peut obtenir des renseignements détaillés et des copies des normes de la DGN en s'adressant au *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial* (SECOFI), *Dirección General de Normas* en Mexique.

LE RECOURS À LA MAIN-D'ŒUVRE LOCALE

Les salaires de la main-d'œuvre sont fixés sur une base quotidienne. On trouvera au tableau 9.1 des exemples de salaires quotidiens minimum payés à des travailleurs qualifiés dans le District fédéral. Il faut signaler que ces chiffres ne comprennent pas les avantages sociaux. Il y a également des exigences légales minimum à respecter. Les salaires réels peuvent en vérité être deux ou trois fois plus élevés, selon la nature concurrentielle du marché du travail dans une région donnée.



Il n'y a pas de réglementation obligeant une société de construction non résidente à utiliser des matériaux de construction locaux. Toutefois, de fortes pressions des syndicats et des conditions explicites dans les contrats imposent d'embaucher au moins 80 p. 100 de main-d'œuvre locale.

Asea Brown Boveri (ABB) d'Ottawa a entrepris un projet avec la CFE qui supposait des travaux de construction. Ces travaux ont été confiés à un sous-traitant local qui a fourni une main-d'œuvre syndiquée. ABB avait calculé la date de livraison prévue à la CFE en comptant une semaine de travail de sept jours. L'entreprise s'est toutefois aperçue que le taux d'absentéisme atteignait 50 p. 100 le dimanche, indépendamment de l'entente passée avec le sous-traitant. À l'avenir, l'entreprise, quand elle répondra à des appels d'offres, prévoira une semaine de travail de six jours.

TABLEAU 9.1
TAUX DE RÉMUNÉRATION

Catégorie de travail	Salaire quotidien minimum (\$ U.S.)
Maçon	6,99
Charpentier de gros œuvres	6,49
Plâtrier	6,46
Métallurgiste	6,70
Électricien	6,80
Plombier	6,70
Soudeur	6,90
Opérateur	7,35

Source : Centre de promotion pour la construction et le logement (CIHAC)

LA LOI MEXICAINE SUR LE TRAVAIL

Les lois mexicaines concernant le travail prévoient un système très complexe de protection des travailleurs. Le code du travail fixe les directives pour les conventions collectives, les mises à pied, la rémunération, les heures maximum de travail, les vacances, les avantages en logement, le partage des profits, le droit de grève et la sécurité sociale. Toute entreprise étrangère embauchant directement des citoyens mexicains est soumise à cette réglementation. Les employeurs sont tenus par la loi de payer les avantages sociaux suivants au nom de leurs employés :

- la sécurité sociale (soins de la santé) qui peut atteindre 21,9 p. 100 de la paye;
- des vacances annuelles correspondant à au moins six jours de travail à payer à 125 p. 100 du salaire;
- une prime annuelle d'au moins 15 jours de salaire;
- un partage des profits égal à 10 p. 100 des gains après impôt devra être réparti entre les employés; et
- des cotisations au programme de logement de travailleurs (INFONAVI) égales à 5 p. 100 de la paye.

Il est courant de trouver d'autres avantages non prévus par la législation pour les travailleurs de la construction. On pense en particulier au transport sur le lieu de travail, à la fourniture des repas et à l'hébergement temporaire. Les avantages sociaux peuvent donc représenter des montants importants par rapport au total de la liste de paye. La législation mexicaine en matière de travail est très stricte pour la mise à pied des employés. Il est important dans ce domaine d'obtenir des avis bien informés quand on envisage de participer à un projet faisant appel à du travail temporaire ou à durée variable.



LA LÉGISLATION SUR L'ENVIRONNEMENT DANS LE DOMAINE DE LA CONSTRUCTION

Afin de tenir compte des préoccupations croissantes concernant l'environnement, le gouvernement mexicain a adopté une législation sévère en 1988. La Loi générale sur l'écologie traite des problèmes de pollution, d'effets sur l'environnement et d'évaluation de risques, de conservation des ressources ainsi que de l'application des lois et des règlements sur l'environnement.

Aujourd'hui, tous les nouveaux projets de construction industrielle doivent être accompagnés d'une déclaration d'effets sur l'environnement et d'une analyse de risques. Les permis de construction sont soumis à l'approbation du gouvernement. La déclaration quant aux effets sur l'environnement doit être soumise au *Secretaría de Desarrollo Social* (SEDESOL) — le Secrétariat au développement social. Elle doit comporter :

- une description des activités de l'entreprise et de celles prévues;
- une analyse du cadre naturel et socio-économique de la région où le travail sera fait;
- les normes et la réglementation qui s'appliquent à l'utilisation des sols;
- l'identification des effets que le projet aura sur l'environnement; et
- les grandes lignes des mesures mises en œuvre pour limiter et empêcher la pollution.

SEDESOL doit émettre une résolution concernant le projet dans les 30 jours de la réception de la déclaration d'effets sur l'environnement. Le fait de ne pas respecter la réglementation sur l'environnement a amené le rejet de permis de construction.

LA PROTECTION DES BREVETS ET DES MARQUES DE COMMERCE

La nouvelle législation du Mexique sur la propriété intellectuelle, qui est entrée en vigueur en juin 1991, a augmenté sensiblement la protection des entreprises qui envisagent d'attribuer des licences ou de procéder à des transferts de technologie. La Loi pour la promotion et la protection de la propriété industrielle contient les dispositions suivantes :

- la protection des marques de commerce sera de 5 à 10 ans;
- la protection accordée par les brevets passe de 14 à 20 ans;
- les conceptions industrielles, qui comprennent les modèles et les dessins industriels, bénéficient maintenant d'une protection de 15 ans au lieu de 7 ans auparavant;
- la protection contre la piraterie des droits d'auteur est augmenté sensiblement et s'applique aux logiciels informatiques;
- le Mexique reconnaît maintenant le marquage accepté à l'échelle internationale pour les marques de commerce et les droits d'auteur; et
- des pénalités sévères sont imposées dans les cas d'infraction à ces lois.

Toutes ces lois sont relativement nouvelles et la réglementation n'est pas encore totalement en vigueur. On recommande donc aux entreprises canadiennes d'obtenir des conseils de juristes spécialisés sur la protection de la propriété intellectuelle.



Pour parvenir à bien comprendre les conséquences fiscales de la création d'une entreprise de construction au Mexique, ou simplement d'employer un agent des ventes qui cherchera des contrats pour une entreprise, il est conseillé de se reporter à la publication de l'Ambassade du Canada intitulée Mexico : Basic Legal Aspects of Doing International Business. S'adresser à InfoEx au numéro 1-800-267-8376 ou au (613) 944-4000.

LA FISCALITÉ

Les entreprises qui créent un établissement permanent au Mexique, ou emploient un agent des ventes qui a le pouvoir d'exécuter un contrat, sont soumises à l'impôt mexicain sur le revenu gagné en territoire mexicain. Le taux d'imposition des sociétés est de 35 p. 100, contre 42 p. 100 qu'il était en 1991, et les salaires des employés sont soumis à une retenue de 35 p. 100. L'impôt minimum à payer par une société, au cours de n'importe quel exercice, correspond à 2 p. 100 des immobilisations totales de la société.

En 1992, le Canada est devenu le premier pays à signer une convention fiscale bilatérale avec le Mexique. Cela élimine la double imposition et permet de réduire les impôts dus par les sociétés résidentes au Canada et faisant des affaires au Mexique. Cette convention l'emporte sur des lois du Mexique en matière d'impôt dans plusieurs domaines, en particulier sur l'imposition des redevances et de la remise des honoraires. Le taux de retenue sur les remises du Mexique au Canada est uniforme à 15 p. 100. Il y a donc là une différence par rapport à la loi qui s'applique partout ailleurs au Mexique qui prévoit un taux de retenue de 35 p. 100 sur les remises de redevances. De plus, la convention prévoit des limites sur les taux de retenue applicables aux remises de dividendes pour le cas où le Mexique imposerait un tel impôt.

LE RAPATRIEMENT DES FONDS

Dans le cadre de la campagne du Mexique pour augmenter les investissements étrangers, on a beaucoup allégé les restrictions au rapatriement des fonds par les investisseurs étrangers. Les éléments importants pour les investisseurs canadiens sont :

- pour toutes les transactions de change étranger, on utilise le taux du marché libre;
- les transferts de profits et de dividendes ne sont soumis à aucune restriction sous réserve que l'investisseur ait satisfait aux obligations de partage des profits et d'impôt;
- les transferts d'intérêt et les remboursements de capital ne sont soumis à aucune limite;
- les transferts de redevances et d'honoraires sont totalement libres;
- le rapatriement des capitaux n'est pas interdit de façon explicite; et
- le remboursement du capital n'est soumis à aucune limite pour les nouveaux prêts.

LES PERMIS DE TRAVAIL POUR LES CANADIENS

Toutes les personnes arrivant au Mexique ont besoin d'une *Forma Migratoria*, FM, ou formule d'immigration. Il y a au Mexique différents types de permis de travail selon la nature du travail et les privilèges qui seront accordés aux travailleurs canadiens. Dans le cas d'un séjour temporaire ne dépassant pas un an, c'est la formule FM3 qu'il faut alors que pour les séjours plus longs ou l'immigration, on a besoin de la formule FM2. Les services des consulats généraux mexicains à Vancouver, Toronto et Montréal, ou encore l'Ambassade du Mexique à Ottawa reçoivent les demandes de formule FM3. Quant au FM2, les demandes doivent être transmises directement au *Secretaría de Gobernación* ou Secrétariat à l'intérieur au Mexique par l'employeur de la personne.



Il est important de se souvenir que les contrats ou les autres documents de nature juridique signés au Mexique par des personnes dont la situation n'est pas en règle au Mexique, en d'autres termes les hommes et les femmes d'affaires ou les personnes s'adonnant à des affaires au Mexique et qui n'ont pas la formule FM3, n'ont aucune valeur juridique et ne lient pas les parties concernées.

Les modalités d'entrée temporaire pour les hommes et les femmes d'affaires qu'on retrouvait dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ) ont été reprises et élargies dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).

Pour obtenir une formule FM3, il faut joindre à sa demande deux photos de la personne, un passeport, une lettre de l'employeur indiquant ce que la personne fera au Mexique et qui la paiera et verser des frais de permis. Ces frais dépendront de la période de validité et de la nature des affaires à laquelle la personne s'adonnera. Pour obtenir une formule FM2, la personne et l'entreprise doivent fournir la documentation suivante :

- une lettre de l'employeur indiquant le titre et le salaire de la personne;
- une copie certifiée des actes d'incorporation de l'entreprise, de l'enregistrement officiel au registre national des investissements étrangers ou de l'enregistrement auprès de la Chambre mexicaine de commerce;
- une copie de la déclaration d'impôt de l'entreprise la plus récente;
- dans le cas des entreprises de moins de 100 employés, une liste complète des employés travaillant au Mexique et précisant leur nationalité, leur salaire et leur titre au sein de l'entreprise; et
- dans certains cas, on pourra demander à l'entreprise de préciser le nom du Mexicain ou de la Mexicaine qui bénéficiera de la formation offerte par la personne pendant son séjour au Mexique. Si le permis est renouvelé par la suite, *Secretaría de Gobernación* demandera à vérifier que les personnes dont les noms auront été fournis auront bien reçu la formation prévue.

Il est possible de demander le renouvellement d'une formule FM3 à l'expiration de sa période de validité alors qu'une formule FM2 doit être renouvelée chaque année. Les personnes qui seront rémunérées au Mexique par des entreprises mexicaines auront besoin d'obtenir une formule FM3 ou FM2 auprès du *Secretaría de Gobernación* au Mexique.

10. LES MARCHÉS DE TRAVAUX PUBLICS

Étant donné que les travaux financés par des fonds publics représentent encore une part importante de l'activité de construction au pays, il est essentiel de bien comprendre la façon dont le gouvernement du Mexique procède à ces achats pour réussir à participer à l'activité de ce secteur. On trouvera ci-dessous une brève introduction à la réglementation concernant les marchés de travaux publics. Le secteur aura toutefois fortement intérêt à se reporter à deux publications additionnelles d'Affaires étrangères et Commerce international Canada qui fournissent beaucoup plus de détail sur toute la mécanique des achats du gouvernement mexicain :

- Government Procurement in Mexico
- Successfully Bidding for Mexican Government Industrial Procurements (en préparation)
S'adresser à InfoEx au numéro 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000

La Loi sur les achats (*Ley de Adquisición*) est le principal texte législatif régissant tous les achats du gouvernement fédéral de biens et de services. La Loi des travaux publics (*Ley de Obras Públicas*) est celle qui régleme les dépenses fédérales et les activités concernant les travaux publics, qui sont définis comme l'ensemble des travaux destinés à créer, construire, entretenir ou modifier des biens, y compris l'exploration, la localisation, le forage, l'exploitation minière et des activités similaires destinées à l'utilisation et au développement des ressources naturelles en surface et dans le sous-sol.



LES AVIS D'APPEL D'OFFRES

PRÉCISION SUR L'ALÉNA

Le texte de l'ALÉNA impose au Mexique d'améliorer l'accessibilité des fournisseurs canadiens et américains aux renseignements sur les offres publiques d'achat à venir. Depuis le 1er janvier 1994, les appels d'offres sont publiés dans le *Diario Oficial*. À compter du 1er janvier 1995, le Mexique disposera d'une nouvelle publication traitant uniquement des appels d'offres.

LES DEMANDES DE SOUMISSION

Dans un avenir proche, le Service des demandes de soumission (OBS) fournira des renseignements sur les possibilités d'achats à venir auprès du gouvernement mexicain à ses abonnés canadiens. On peut obtenir des renseignements en téléphonant au 1-800-361-4637 ou (613) 737-3374.

Quand un organisme public a décidé de se procurer des biens ou des services pour des projets de travaux publics, il doit, à quelques exceptions près, passer un contrat au moyen d'appels d'offres publics. Pour améliorer l'efficacité du système des achats, ces appels d'offres ne sont pas toujours indispensables pour les achats d'un petit montant. Les limites pour ces achats sont fixées chaque année et varient en fonction des organismes acheteurs.

Il n'y a pas de ministère centralisé des achats au gouvernement fédéral mexicain. Chaque organisme gouvernemental (secrétariat ou entreprise parapublique) gère son propre programme d'achat.

Dans le cas des projets qui font appel au mécanisme des appels d'offres, ces appels doivent être publiés dans au moins deux grands quotidiens nationaux. Chaque organisme a sa liste de publications préférées. Les appels d'offres sont assez souvent publiés dans les journaux *El Escelsior* et *El Universal*. En pratique, les avis d'appels d'offres (*avisos*) ne seront publiés que quelques jours. Il est donc fortement recommandé qu'une entreprise canadienne intéressée à faire concurrence pour des contrats de travaux publics s'organise pour passer en revue les publications utiles de façon quotidiennes. Cela peut être fait par le personnel du bureau local, un représentant ou une secrétaire.

LES DEMANDES DE SOUMISSION

Les demandes de soumission contiennent des renseignements sur l'organisme ou l'entité qui lance l'appel d'offres ainsi qu'une description générale du projet et des détails sur l'endroit où il est possible d'obtenir les documents complets de l'appel d'offres (bases) ainsi que le lieu, la date et l'heure auxquels les soumissions seront ouvertes. Il faut acquitter des frais pour se procurer les documents de l'appel d'offres; ceux-ci varient en fonction de la taille du projet et peuvent aller de 100 à 750 de dollars U.S.

L'ACCESSIBILITÉ POUR LES SOUMISSIONNAIRES ÉTRANGERS

Avant d'acheter les documents de l'appel d'offres, il est important de déterminer si la soumission éventuelle de l'entreprise canadienne sera ou non admissible pour le projet. Le gouvernement mexicain définit deux catégories de contrats — (a) les contrats pour les soumissionnaires mexicains, et (b) les contrats pour les soumissionnaires internationaux. Les entreprises canadiennes peuvent répondre à des appels d'offres de contrats nationaux à condition qu'il y ait 50 p. 100 de contenu mexicain. Avec l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, on verra une nouvelle catégorie de contrats, ceux dont la valeur dépasse le seuil fixé dans l'ALÉNA (voir article 12). Ces contrats seront également accessibles aux soumissionnaires mexicains, canadiens et américains.

L'origine du financement contribue également à déterminer l'admissibilité des soumissionnaires étrangers. Il y a avantage à vérifier si le financement provient de la Banque mondiale ou de la Banque internationale de développement. Les projets financés par la Banque mondiale prévoient le plus souvent une préférence de 15 p. 100 pour les fournisseurs locaux. Ceux financés par la Banque internationale de développement peuvent prévoir une préférence comparable de 5 p. 100. Les



L'EXPÉRIENCE CANADIENNE

Les entreprises canadiennes qui ont soumissionné pour obtenir des contrats du gouvernement mexicain ont en général constaté que le processus, qui semble au début assez lourd et bureaucratique, est juste et pas aussi compliqué qu'on peut l'imaginer au début. Toutefois, il y a beaucoup de choses à apprendre au début et il ne faut pas espérer emporter des marchés immédiatement. Plusieurs entreprises ont commencé à emporter des contrats en répondant à plusieurs appels d'offres. La plupart estiment qu'il est indispensable d'avoir une présence locale pour apprendre comment répondre de façon satisfaisante aux appels d'offres. Ceux qui ont eu à utiliser le mécanisme de contestation estiment qu'il fonctionne bien.

SNC-LAVALIN

SNC-Lavalin, de Montréal, signale qu'elle estime que le contrat qu'elle a emporté en 1992 lui a été attribué en vertu d'un processus au-dessus de tout reproche. Toutes les soumissions ont été ouvertes au moment annoncé, en public, avec un évaluateur indépendant embauché par le client.

PRÉCISION SUR L'ALÉNA

Le gouvernement mexicain devra allouer 40 jours ouvrables entre le lancement de l'appel d'offres et le dépôt de soumission pour les projets de construction qui sont ouverts aux soumissionnaires des pays de l'ALÉNA.

publications des banques sont d'excellentes sources d'information sur les projets d'infrastructure mexicains à venir qui seront financés par elles.

Les lois mexicaines imposent un minimum de 10 jours ouvrables entre le lancement de l'appel d'offres et la fermeture du concours et 20 jours pour les projets ou les produits personnalisés. Si l'appel d'offres est adressé aux fournisseurs internationaux, le délai sera le plus souvent porté à 45 jours.

Les soumissions doivent être présentées en espagnol.

LE REGISTRE DES TRAVAUX PUBLICS

Il fallait, jusqu'au mois de juillet 1991, être inscrit sur le *Padrón de Contratistas de Obras Públicas* ou Registre des entreprises de travaux publics afin de pouvoir répondre à un appel d'offres ou participer à des projets de travaux publics. Cette exigence a été retirée au niveau fédéral. Toutefois, un certain nombre d'états et de municipalités continuent à utiliser un tel registre.

LES CAUTIONNEMENTS DE SOUMISSION

Il est courant de demander un cautionnement de soumission (*fianza*) pour toutes les soumissions de travaux publics. La loi fixe leur montant à 5 p. 100 du montant de la soumission. Le versement doit en être fait sous forme de chèque visé tiré sur une banque mexicaine ou de garantie obtenue d'un organisme mexicain de nantissement acceptable par le gouvernement. Cette obligation est remboursable en totalité si la soumission n'est pas retenue. Dans certains cas, les entreprises présentant des soumissions sur un projet de construction doivent avoir des actifs nets dépassant un pourcentage fixé des coûts du projet (p. ex. 20 p. 100).

L'ATTRIBUTION DES CONTRATS

Les soumissions sont le plus souvent ouvertes en public au moment fixé dans les documents d'appel d'offres. Toutes les autres conditions étant identiques, le contrat sera attribué au soumissionnaire faisant l'offre la plus basse. Les contrats doivent être attribués dans les 30 jours ouvrables suivant l'ouverture des soumissions. Un contrat doit être signé dans les 20 jours ouvrables suivant la date à laquelle l'entrepreneur a été informé qu'il emporte le contrat. Il est possible dans certains cas que l'organisme acheteur prévoit ici un délai additionnel de 10 jours.

LES GARANTIES D'EXÉCUTION

En vertu de la Loi sur les travaux publics, l'entrepreneur doit fournir une garantie de bonne exécution sous la forme d'une obligation égale à 10 p. 100 de la valeur du contrat. Là encore, le paiement doit se faire sous la forme d'une *fianza* tirée sur un organisme de nantissement accrédité au Mexique. Certains acheteurs exigeront des garanties de bonne exécution atteignant 20 p. 100 de la valeur du projet.



Il est important qu'une entreprise canadienne puisse compter sur la présence permanente et le soutien technique d'un partenaire local qui sera en mesure de faire face à tous les problèmes survenant sur le chantier après l'attribution du contrat d'un projet — Trimex

LES RETARDS DE PAIEMENT

Le coût du fonds de roulement a toujours été très élevé au Mexique, se situant entre 25 et 30 p. 100. Cela a des conséquences directes sur le paiement rapide des comptes par le client mexicain. En 1993, il était courant que le gouvernement procède au paiement prévu au contrat en retard, et ces retards se répercutaient sur les autres fournisseurs. Une entreprise canadienne qui fournit des services de construction au gouvernement mexicain doit prévoir de tels retards, si possible, au chapitre de ses obligations envers des tierces parties.

Il faut aussi signaler que l'expérience d'ensemble des exportateurs canadiens est positive en ce qui concerne le règlement complet de tous les comptes.

Dans les 15 jours qui suivent l'acceptation officielle du projet, l'entrepreneur doit fournir une garantie de bonne exécution en remplaçant la garantie en vigueur par une autre équivalant à 10 p. 100 de la valeur du projet pour couvrir tous défauts éventuels. Cette garantie sera en vigueur jusqu'à un an après la date de fin des travaux. À la fin de cette période, si l'organisme acheteur du gouvernement est d'accord, il informera la compagnie de nantissement qu'elle peut annuler l'obligation.

LES PAIEMENTS ANTICIPÉS

Si des paiements anticipés sont prévus dans l'entente, l'entrepreneur doit fournir une garantie, sous forme d'obligation, pour le montant total du paiement anticipé. L'obligation sera annulée quand le paiement anticipé correspondant sera amorti en totalité.

Une fois les travaux publics terminés, et même après l'acceptation formelle par le client, l'entrepreneur est encore responsable de tout défaut ou blessure imputable à la mauvaise qualité de son travail. Le Code civil mexicain peut le tenir responsable.

LES DIVERSES FORMES DE CONTRAT

Il y a deux formes acceptables de contrats pour les travaux publics :

■ Les contrats à prix unitaire (*Contrato a precios unitarios*)

Avec ce type de contrat, le client est obligé de payer à l'entrepreneur une rémunération précise par unité finie. Les parties fixent un montant que le propriétaire doit payer à l'entrepreneur à chaque étape du projet. Les paiements interviennent au fur et à mesure de l'avancement des travaux, en tenant compte des variations du coût des matières premières et de la main-d'œuvre dues aux fluctuations du marché, à condition que cette disposition ait été prévue au contrat.

Le contrat à prix unitaire est celui utilisé le plus couramment au Mexique.

■ Le contrat à montant forfaitaire (*Contrato a precio alzado*)

Avec ce type de contrat, l'entrepreneur est tenu de réaliser un projet pour un prix fixe, de fournir la main-d'œuvre et les matériaux nécessaires pour finir le projet et de supporter tous les risques, si ce n'est des délais imputables au client.

Dans le cas des projets du secteur privé, on trouve d'autres formes de contrats, comme les contrats prévoyant le paiement des coûts plus une marge de profit.

LE PAIEMENT

La Loi sur les travaux publics précise que le paiement doit être fait dans les 30 jours ouvrables de la fin des travaux et de l'acceptation du projet, à moins d'entente à d'autres effets.

LES CONFLITS CONTRACTUELS

Les conflits contractuels qui surviennent à la suite d'impression de non-conformité dans le processus d'appel d'offres, d'attribution ou de gestion d'un contrat peuvent être adressés au *Secretaría de la Contraloría General de la Federación* (SECOGEF) ou le Secrétariat du Contrôleur général. Environ 2 p. 100 de tous les appels d'offres du gouvernement font l'objet de contestations par année. Les entreprises qui ont fait appel à ce processus estiment en général que leur cas a été étudié de façon juste.

Il est important de signaler que les contrats rédigés et signés au Mexique sont soumis aux lois mexicaines et que, en dernier ressort, ce sont les tribunaux mexicains qui trancheront. Afin d'éviter de s'engager dans des procédures légales complexes et coûteuses, les contrats prévoient souvent un mécanisme de règlement des conflits par arbitrage. On note de plus en plus une tendance à prévoir un comité trinational de trois experts juridiques représentant le Canada, le Mexique et les États-Unis pour résoudre les conflits commerciaux.

L'ÉVOLUTION DE LA LOI SUR LES TRAVAUX PUBLICS

«Les temps changent. Autrefois, on était habitué à faire des offres en termes de prix unitaire — mètres, cubes de béton, tonnes d'acier, etc. Aujourd'hui, il faut fournir des ensembles «clé en main» en indiquant les mètres cubes d'eau traitée, les kilowatt-heures produits ou les péages recueillis sur l'autoroute en même temps que la durée du projet.»

PDG de Bufete Industrial

De façon traditionnelle, le gouvernement fédéral et ceux des états agissent comme entrepreneur principal pour les projets d'infrastructure. Ils embauchent des sous-traitants : ingénieurs de conception sur une base horaire, entreprises de construction à un prix unitaire et matériaux de construction au coût le plus faible. Aujourd'hui, les entrepreneurs prennent la responsabilité totale du travail.

Au cours des derniers mois, on a proposé d'apporter des modifications importantes à la Loi sur les travaux publics. Celles-ci ont deux objectifs : (a) rendre le processus d'appels d'offres publics conforme à ceux des autres partenaires du Mexique dans l'ALÉNA et (b) moderniser de façon générale la loi pour permettre une meilleure qualité, un meilleur prix et un meilleur financement des projets. Les modifications proposées sont, entre autres :

- ❑ L'amélioration de la transparence du processus d'appel d'offres — tous les participants recevront les documents expliquant pourquoi leur proposition n'a pas été retenue.
- ❑ La reconnaissance qu'il faut accorder de l'importance à la technologie et non pas tout simplement au prix le plus bas — on accorde de plus en plus d'importance à la longévité, à la conception technique et à la gestion financière des projets. Cela devrait amener à faire de plus en plus appel à l'évaluation des soumissions en deux étapes qui fera que les éléments techniques et économiques des propositions seront étudiés de façon séparée.
- ❑ Une augmentation des possibilités des petites et moyennes entreprises ou des consortiums pour participer à ces appels d'offres — les règles de la sous-traitance seront simplifiées en permettant à des tierces parties d'emporter des contrats sans obtenir l'autorisation préalable de l'organisme du gouvernement.



LES CONSEILS AUX SOUMISSIONNAIRES CANADIENS

Il y a intérêt à tenir compte des éléments suivants quand on répond à un appel d'offres de contrats de travaux publics au Mexique :

Monter une équipe de soumission — préparer à l'avance une telle équipe dans laquelle chacun saura ce qu'il aura à faire quand une possibilité intéressante de contrat se présentera. Cette équipe devrait comprendre :

- votre représentant ou votre personnel local qui examine régulièrement les avis d'appel d'offres pour déterminer les possibilités;
- votre personnel technique et de commercialisation nécessaire à la préparation de la proposition;
- un traducteur technique compétent qui pourra traduire la documentation de l'appel d'offres et votre proposition technique;
- une société de garantie de bonne réputation et acceptée par les organismes avec lesquels vous souhaitez traiter;
- des notaires et/ou des avocats qui peuvent certifier la documentation nécessaire pour votre proposition;
- des contacts avec le consulat mexicain le plus proche au Canada qui seront nécessaires pour certifier une partie de la documentation de votre proposition; et
- des contacts à la Société d'expansion des exportations pour le cas où vous voudriez obtenir le financement de la SEE pour une partie du contrat.

Si tout le monde est prêt à l'avance, vous pourrez réagir dans le bref délai dont vous disposerez pour saisir des possibilités du marché mexicain.

- Commencez petit. Apprenez à bien connaître le processus d'appel d'offres et la façon de faire concurrence en soumissionnant sur des petits projets. Quand vous avez emporté des succès à ce niveau, vous pouvez envisager de vous attaquer à des projets plus importants.
- Évitez les *mordidas*. Les demandes de dessous de table ou de formes de remerciements de toutes sortes doivent être ignorées.
- Faites appel à un partenaire local. Il peut s'agir d'un représentant, d'un agent ou d'un partenaire dans une co-entreprise. Il est de la toute première importance de trouver un partenaire qui ait une expérience directe de l'organisme du gouvernement avec lequel vous voulez traiter.



12. LES EFFETS DE L'ALÉNA

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) crée des possibilités trilatérales dans les domaines de la construction, de l'ingénierie et de l'architecture grâce aux dispositions négociées dans deux des chapitres de l'entente intitulés Achats du gouvernement et Commerce transfrontalier dans le secteur des services.

LES ACHATS DES GOUVERNEMENTS

SECRETARIATS DU

GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Agriculture et Ressources hydriques (SARH)

Communications et Transport (SCT)

Défense nationale (SDN)

Commerce et Développement industriel (SECOFI)

Bureau du Contrôleur général (SECOGEF)

Tourisme (SECTUR)

Développement social et Logement (SEDESOL)

Secrétariat de la marine (SEMAR)

Énergie, Mines et Industries parapubliques (SEMIP)

Éducation publique (SEP)

Pêcheries (SEPESCA)

Secrétariat de l'intérieur (SG)

Finances et Crédit public (Hacienda)

Réforme agraire (SRA)

Affaires extérieures (SRE)

Santé (SS)

Travail et Sécurité sociale (STPS)

Bureau du Procureur général de la République (PGR)

Le chapitre consacré aux achats des gouvernements de l'ALÉNA améliore sensiblement les possibilités pour les entreprises canadiennes de participer à des projets de services publics fédéraux au Mexique. À compter du 1er janvier 1994, les sociétés canadiennes font concurrence sur un pied d'égalité avec leurs homologues mexicains et américains pour les contrats publics de services de construction, d'ingénierie et d'architecture dont les montants dépassent les seuils ci-dessous :

Contrats avec des organismes du gouvernement

■ Contrats de services, sauf dans le domaine de la construction, de plus de 50 000 de dollars U.S.

■ Contrats de services de construction de plus de 6,5 millions de dollars U.S.

Contrats avec des entreprises du gouvernement

■ Contrats de services, sauf pour la construction, de plus de 250 000 de dollars U.S.

■ Contrats de services de construction de plus de 8 millions de dollars U.S.

Les seuils seront indexés tous les deux ans en fonction du taux d'inflation américain.

Dans le cas du Mexique, les organismes gouvernementaux désignent 18 *Secretarías* ou secrétariats fédéraux qui sont pour l'essentiel comparables à des ministères fédéraux au Canada. Les entreprises gouvernementales désignent 37 sociétés parapubliques dont un grand nombre ont à gérer des investissements considérables en projets d'infrastructure. Voici ci-dessous huit des principales entreprises concernées par l'Accord et actives dans le domaine de la construction :



SERVICES D'INGÉNIEURIE ET D'ARCHITECTURE COUVERTS PAR LE CHAPITRE SUR LES ACHATS DES GOUVERNEMENTS DE L'ALÉNA

- Services d'architecture consultatifs et de prédesign
- Services de conception architecturale
- Services d'administration de contrats
- Services combinés de conception architecturale et d'administration de contrats
- Services consultatifs d'ingénierie
- Services de conception technique pour les fondations et les structures des bâtiments
- Services de conception technique pour les installations mécaniques et électriques des bâtiments
- Services de conception technique pour les constructions de génie civil
- Services de conception technique pour les processus et la production industrielle
- Les services de conception technique non prévus par ailleurs
- Les services d'ingénierie intégrés pour les projets de transport et d'infrastructure clé en main
- Les services intégrés d'ingénierie et de gestion de projets pour les projets clé en main d'approvisionnement en eau et de systèmes sanitaires
- Les services d'ingénierie intégrés pour les projets de construction clé en main
- Les services de planification et d'architecture paysagère urbaine

LISTE PARTIELLE DES ENTREPRISES GOUVERNEMENTALES COUVERTES PAR LES DISPOSITIONS SUR LES ACHATS DU GOUVERNEMENT DE L'ALÉNA

Commission des aéroports (ASA)	-construit des aéroports
Autorité portuaire	construit des ports
Pemex	-infrastructure de l'industrie pétrolière
Commission des eaux (CNA)	-distribution et traitement des eaux
Commission des routes et des ponts (CAPFISC)	-construction et rénovation des routes régionales
Commission des chemins de fer (FERRONALES)	-infrastructure ferroviaire
Commission de l'électricité (CFE)	-infrastructure électrique
Institut de la sécurité sociale (IMSS)	-construction des hôpitaux

LES DISPOSITIONS TRANSITOIRES QUI S'APPLIQUENT AU MEXIQUE

Afin de tenir compte des inégalités dans le développement économique des trois pays, le Mexique a négocié une période de transition sur 10 ans pour se conformer en totalité avec les règles sur les achats des gouvernements de l'ALÉNA. Un pourcentage, décroissant d'année en année des contrats gouvernements qui seraient normalement ouverts aux soumissionnaires canadiens et américains sera réservé aux fournisseurs nationaux. Cette disposition vise essentiellement à protéger les contrats concernant des biens, des services et des services de construction dans le secteur de l'énergie.

En 1994, le gouvernement mexicain réservera à l'intention des fournisseurs mexicains :

- 50 p. 100 des achats annuels totaux au-dessus des seuils de l'ALÉNA de biens, de services et de services de construction de Pemex;
- 50 p. 100 des achats annuels totaux au-dessus de seuils de l'ALÉNA de biens, de services et de services de construction de la CFE; et
- 50 p. 100 des achats annuels totaux au-dessus des seuils de l'ALÉNA des services de construction, non compris les services de construction achetés par Pemex et la CFE.

Après 1994, le contingent de contrats réservés diminuera selon le calendrier suivant :

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
50 %	45 %	45 %	40 %	40 %	35 %	35 %	30 %	30 %	0 %



Des dispositions additionnelles d'autres natures peuvent s'appliquer aux grands projets clé en main et intégrés. Dans ces cas-là, le gouvernement mexicain pourrait imposer des obligations de contenu local qui ne peuvent toutefois pas dépasser :

- 40 p. 100 pour les projets clé en main faisant appel à une grande quantité de main-d'œuvre ou les grands projets intégrés; et
- 25 p. 100 des projets clé en main faisant une grande utilisation de capitaux ou des grands projets intégrés.

LES EFFETS DE L'ALÉNA SUR LES PROCÉDURES D'ADJUDICATION

Le chapitre de l'ALÉNA consacré aux achats des gouvernements contient des dispositions pour améliorer l'accessibilité et la transparence du processus d'appel d'offres du gouvernement mexicain. Ces dispositions concernent essentiellement trois éléments :

- une meilleure accessibilité par les fournisseurs canadiens et américains aux renseignements sur les offres publiques à venir — le Mexique publiera une publication centralisant tous les renseignements sur les appels d'offres publiques;
- le prolongement des délais pour remettre les soumissions afin d'offrir des chances égales de participer aux entreprises des trois pays — en général 40 jours ouvrables; et
- la cueillette et la publication de statistiques sur les achats du gouvernement mexicain.

On s'entend à reconnaître que le Mexique devra mettre en œuvre des changements plus importants à son système actuel d'achat du gouvernement que n'auront à le faire ses deux partenaires de l'ALÉNA pour satisfaire à ces obligations dans le cadre de l'entente. Il lui faudra apporter d'importantes modifications à ses systèmes de formation et de mise à jour des données d'un grand nombre de ses organismes acheteurs les plus importants. À court terme, les fournisseurs canadiens doivent s'attendre à faire face à l'incompréhension que la série de modifications mise en œuvre par le Mexique amènera sans l'ombre d'un doute.

LES NÉGOCIATIONS À VENIR

Les pays de l'ALÉNA ont convenu d'entamer des négociations additionnelles pour libéraliser encore davantage les marchés des achats publics. En particulier, les parties à l'entente étudieront la possibilité d'élargir celle-ci pour qu'elle englobe les achats des gouvernements des états et des provinces. Ils se pencheront également sur la possibilité d'utiliser les transmissions électroniques pour soumettre des renseignements, ce qui constituerait des façons additionnelles ou un autre moyen de publier.



LE COMMERCE TRANSFRONTALIER DANS LE SECTEUR DES SERVICES

LES PRÉOCCUPATIONS DU SECTEUR MEXICAIN DE LA CONSTRUCTION EN CE QUI CONCERNE L'ALÉNA

Les représentants des entreprises mexicaines de construction ont exprimé la crainte que l'ALÉNA n'ouvre le Mexique aux entreprises canadiennes et américaines de construction, alors qu'elles sont confrontées à d'énormes barrières pour faire des affaires au Canada et aux États-Unis. Une entreprise canadienne peut s'implanter n'importe où au Mexique et faire concurrence sur une base nationale pour des projets de construction dans tout le pays, mais les entreprises mexicaines sont confrontées aux barrières des états et des provinces si elles tentent de faire la même chose aux États-Unis et au Canada. Le secteur mexicain de la construction se voit contraint de défendre sa part de marché des projets de construction pour les années à venir. C'est là un domaine auquel les Mexicains de ce secteur d'activité sont très sensibles et qu'il faut garder à l'esprit quand on établit des contacts avec eux. Les entreprises canadiennes pourront s'apercevoir que le partenariat peut être la clé d'opérations réussies au Mexique.

Le chapitre 12 de l'ALÉNA prévoit des dispositions pour le traitement national des fournisseurs de services dans les trois pays. L'Accord interdit au Canada, au Mexique et aux États-Unis d'exiger d'un fournisseur de services d'un autre pays qu'il prenne résidence ou qu'il ait une place locale d'affaires comme condition pour fournir des services. Les procédures d'attribution de licence et de certification doivent être «transparentes», c'est-à-dire qu'ils doivent reposer sur des normes précises et des critères objectifs. Les trois pays travailleront pour parvenir à la libération des exigences en matière de licence dans des domaines comme l'ingénierie et les autres services professionnels.

LA RECONNAISSANCE DES INGÉNIEURS

L'ALÉNA contient des dispositions particulières concernant l'attribution temporaire de licences aux ingénieurs afin de leur permettre de pratiquer leur métier dans les trois pays. À ce titre, un accord de coopération a été signé entre l'Association des ingénieurs-conseils du Canada (AICC) et la *Cámara Nacional de Empresas de Consultoría*, son équivalent mexicain, pour parvenir à une accréditation commune des ingénieurs professionnels travaillant dans les deux pays.

LA RECONNAISSANCE DES ARCHITECTES

Pour l'instant, le Comité des conseils d'architecture du Canada a des discussions avec ses homologues américains et mexicains pour préparer des lignes directrices sur la reconnaissance des architectes afin qu'ils puissent travailler dans les trois pays. Il étudie également la possibilité de procédures d'attribution temporaires de licences pour les services transfrontaliers. Dans l'attente d'une telle entente, les architectes canadiens qui envisagent d'essayer de travailler au Mexique ont avantage à envisager de s'associer avec une firme locale d'architecture.



RÉFÉRENCES

- ¹ Banco de Mexico, *The Mexican Economy*, juin 1993, p. 264.
- ² *Revista Mexicana de la Construcción*, décembre 1993, p. 15.
- ³ K. Conradt, *Latin Finance*, octobre 1993, p. 89.
- ⁴ G. Newman, "Public Services in Private Hands", *Business Latin America*, 14 juin 1993, p. 2.
- ⁵ *Mexico — Investment, Licensing and Trading Conditions Abroad*, p. 14. New York: Business International Corporation 1991.
- ⁶ *Idem*, p. 12.



12. CONTACTS IMPORTANTS

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (AÉCIC) est le ministère fédéral du gouvernement canadien qui a le plus de responsabilités dans le domaine du développement et des échanges commerciaux. Le centre **InfoEx plus** est la première porte à laquelle on frappe quand on cherche des conseils pour exporter. Il fournit des renseignements sur les programmes et les services concernant les exportations, aide à trouver rapidement des réponses aux problèmes d'exportations. C'est l'endroit où s'adresser pour accéder aux réseaux de renseignements commerciaux d'AÉCIC. Le centre peut transmettre aux sociétés que cela intéresse des copies de publications spécialisées sur les exportations.

InfoEx Centre

Tél.: 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709

Sa Direction du commerce pour l'Amérique latine et les Antilles s'occupe de la promotion des échanges commerciaux avec le Mexique. Il y a un Délégué commercial à l'Ambassade du Canada à Mexico et un autre à 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)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
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 à travers le pays afin d'être la première porte à laquelle les sociétés canadiennes qui veulent exporter doivent s'adresser. Partageant les locaux régionaux d'Industrie 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 Scotia Tower
900-650, rue West Georgia
C.P. 11610
Vancouver (C.-B.) V6B 5H8
Téléphone : (604) 666-8330
Télécopieur : (604) 666-0617

Yukon Pièce 210
300, rue Main
Whitehorse, (Yukon) Y1A 2B5
Téléphone : (403) 667-3921
Télécopieur : (403) 668-5003

Alberta Canada Place
Suite 540
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alb.) T5J 4C3
Téléphone : (403) 495-4782
Télécopieur : (403) 495-4507

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

Territoires du Nord-Ouest Édifice Precambrian
10^e étage
C.P. 6100
Yellowknife (T.N.O.) X1A 2R3
Téléphone : (403) 920-8578
Télécopieur : (403) 873-6228



Saskatchewan	Suite 401 119-4 ^{ème} avenue sud Saskatoon (Sask.) S7K 5X2 Téléphone : (306) 975-4400 Télocopieur : (306) 975-5334 4 ^{ème} étage 1955, rue Smith Regina (Sask.) S4P 2N8 Téléphone : (306) 780-7520 Télocopieur : (306) 780-6679
Manitoba	7 ^{ème} étage 330, avenue Portage C.P. 981 Winnipeg (Man.) R3C 2V2 Téléphone : (204) 983-8036 Télocopieur : (204) 983-2187
Ontario	Édifice Dominion Public 4 ^{ème} étage 1, rue Front ouest Toronto (Ont.) M5J 1A4 Téléphone : (416) 973-5053 Télocopieur : (416) 973-8714
Québec	Tour de la Bourse Suite 3800 800, Square Victoria C.P. 247 Montréal (Qc) H4Z 1E8 Téléphone : (514) 283-8185 Télocopieur : (514) 283-8794
Nouveau-Brunswick	Place Assumption 770, rue Main C.P. 1210 Moncton (N.-B.) E1C 8P9 Téléphone : (506) 857-6452 Télocopieur : (506) 851-6429
Île-du-Prince-Édouard	Confederation Court Mall Suite 400 134, rue Kent C.P. 1115 Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 7M8 Téléphone : (902) 566-7400 Télocopieur : (902) 566-7450
Nouvelle-Écosse	Tour Central Guarantee Trust 5 ^{ème} étage 1801, rue Hollis C.P. 940, Station M Halifax (N.-É.) B3J 2V9 Téléphone : (902) 426-7540 Télocopieur : (902) 426-2624
Terre-Neuve	Place Atlantic Suite 504 215, rue Water C.P. 8950 St. John's (T.-N.) A1B 3R9 Téléphone : (709) 772-5511 Télocopieur : (709) 772-5093

■ 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 sur Exportations WIN, appelez (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 de IC et financé par AÉCIC. Les activités admissibles à l'aide financière du PDME (jusqu'à 50 p. 100 des coûts) sont, entre autres:

- la participation à des foires commerciales étrangères reconnues en dehors du Canada;
- des voyages pour identifier des marchés d'exportations et les visites d'acheteurs étrangers au Canada;
- la préparation d'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 permanents de vente à l'étranger afin d'appuyer des efforts de commercialisation soutenus;
- des activités spéciales pour les organisations des secteurs alimentaire, agricole et de la pêche qui sont sans but lucratif et 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 nouveaux coûts admissibles comprennent les tests de produits pour la certification sur les marchés, les frais juridiques pour les accords de commercialisation à l'étranger, les coûts de transport des stagiaires des compagnies offshore, les coûts de démonstration de produits et ceux nécessaires pour réaliser les 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 pour eux d'avoir recours à des possibilités de marchés financées par une IFI et si cela est rentable. 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'exportations. Pour de plus amples informations, s'adresser à :

Direction du financement des exportations et des projets d'équipement
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
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 et les possibilités de technologie pour instaurer la coopération entre des entreprises canadiennes et étrangères. Ce programme viendra également en aide aux sociétés canadiennes qui procèdent à des visites exploratoires à l'étranger afin d'identifier les technologies étrangères qui les intéressent et de négocier leur acquisition. Pour de plus amples informations, 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 informations, téléphonez au (613) 996-8625.

INDUSTRIE CANADA

Industrie Canada (IC) s'est vu confié 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 :

- développer, mettre en oeuvre 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 oeuvre des politiques nationales mettant l'accent sur l'entrepreneuriat ainsi que le lancement, la croissance et l'exportation des petites entreprises;
- élaborer et mettre en oeuvre 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;
- promouvoir et fournir des services de soutien à la commercialisation des biens, des services et de la technologie canadienne; et
- promouvoir les investissements en industrie, sciences et technologie canadiennes.

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;
- partage des locaux avec les Centres de commerce international en liaison avec AÉCIC et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger;
- intéresser leurs clients aux nouvelles compagnies et aux compagnies seuil;
- 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 à travers 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 de plus amples informations téléphonez au (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, le développement 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. Téléphone : (613) 954-4970.

Revenu Canada
Bureau d'information sur l'ALÉNA
Revenu Canada - Accise, Douanes et Impôt
6e étage
191, avenue Laurier Ouest
Ottawa (Ont.) 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 INTERNATIONALE

Une source importante de financement éventuelle des entreprises canadiennes au Mexique est le fonds spécial disponible par le canal 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, des 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 (Qc) 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

Suite 801, Atlantic Place
215, rue Water
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 Suite 600
1801, rue Hollis
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^{ème} 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
C.P. 777
Suite 712
Winnipeg (Man.) R3C 2L4
Téléphone : (204) 983-4472
Télécopieur : (209) 983-4694

Saskatchewan S.J. Cohen Building
119-4^e avenue Sud
C.P. 2025
Suite 601
Saskatoon (Sask.) S7K 5X2
Téléphone : (306) 975-4373
Télécopieur : (306) 975-5484

Numéro sans frais pour Regina :
(306) 780-6725

Alberta Canada Place
9700, avenue Jasper
Suite 1500
Edmonton (Alt.) T5J 4H7
Téléphone : (403) 495-4164
Télécopieur : (403) 495-7725
Numéro sans frais pour Calgary :
(403) 292-5382

Colombie-Britannique Bentall Tour 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

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 informations sur la gamme complète des services de la SEE, s'adresser à l'un des bureaux suivants :

Ottawa 151, rue O'Connor
(Administration centrale) Ottawa (Ont.) K1A 1K3
Téléphone : (613) 598-2500
Télécopieur : (613) 237-2690

Service d'information : Téléphone : (613) 598-2739



Vancouver	Suite 1030 Centre One Bentall 505, rue Burrard Vancouver (C.-B.) V7X 1M5 Téléphone : (604) 666-6234 Télécopieur : (604) 666-7550
Calgary	Suite 1030 510-5 ^{ème} rue Sud-ouest Calgary (Alb.) T2P 3S2 Téléphone : (403) 292-6898 Télécopieur : (403) 292-6902
Winnipeg	8 ^{ème} étage 330, avenue Portage Winnipeg (Man.) R3C 0C4 Téléphone : (204) 983-5114 Télécopieur : (204) 983-2187 (service à Manitoba et Saskatchewan)
Toronto	Suite 810 Édifice de la Banque nationale 150, rue York C.P. 810 Toronto (Ont.) M5H 3S5 Téléphone : (416) 973-6211 Télécopieur : (416) 862-1267
London	Suite 1512 Centre Talbot 148, rue Fullarton London (Ont.) N6A 5P3 Téléphone : (519) 645-5828 Télécopieur : (519) 645-5580
Montréal	Suite 4520 800, Square Victoria C.P. 124 Tour de la Bourse Montréal (Qc) H4Z 1C3 Téléphone : (514) 283-3013 Télécopieur : (514) 878-9891
Halifax	Purdy's Wharf, Tour 2 Suite 1410 1969, rue Upper Water Halifax (N.-É.) B3J 3R7 Téléphone : (902) 429-0426 Télécopieur : (902) 423-0881

CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES: PROGRAMME D'AIDE À LA RECHERCHE INDUSTRIELLE

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

Le réseau PARI contribue au processus de développement, d'accession, d'acquisition, de mise en oeuvre 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, des laboratoires du Conseil de recherches même et des instituts de recherche, 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 à l'étranger dans environ 18 pays. Pour de plus amples renseignements ou le nom de l'agent du PARI la plus proche, adressez-vous à:

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

ASSOCIATIONS DES PROFESSIONNELS

Association canadienne de la construction (ACC)
85, rue Albert
Ottawa, Canada K1P 6A4
Téléphone : (613) 236-9455
Télécopieur : (613) 239-9526

Association des ingénieurs-conseils du Canada (AICC)
130, rue Albert, Bureau 616
Ottawa, Canada K1P 5G4
Téléphone : (613) 236-0569
Télécopieur : (613) 236-6193

Institut royal d'architecture du Canada (IRAC)
55, rue Murray, Bureau 330
Ottawa, Canada K1N 5M3
Téléphone : (613) 232-7165
Télécopieur : (613) 232-7559

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES

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

Conseil canadien pour les Amériques (CCA)
Bureau de la direction, 3^e étage
145, rue Richmond ouest
Toronto (Ont.) M5H 2L2
Téléphone: (416) 367-4313
Télécopieur: (416) 367-5460

Association des exportateurs canadiens (CEA)
99, rue Bank, Suite 250
Ottawa (Ont.) K1P 6B9
Téléphone: (613) 238-8888
Télécopieur: (613) 563 -9218

Associations des manufacturiers canadiens (CMA)
75, International Boul., 4^{ème} étage
Etobicoke (Ont.) M9W 6L9
Téléphone: (416) 798-8000
Télécopieur: (416) 798-8050

La Chambre de commerce du Canada (CCC)
55, rue Metcalfe, suite 1160
Ottawa (Ont.) K1P 6N4
Téléphone: (613) 238-4000
Télécopieur: (613) 238-7643

Forum pour la formation en commerce international
155, rue Queen, 6^e étage
Ottawa (Ont.) K1P 6L1
Téléphone: (613) 230-3553
Télécopieur: (613) 230-6808

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

Association des transitaires internationaux canadiens
C.P. 929
Streetsville (Ont.) L5M 2C5
Téléphone: (905) 567-4633
Télécopieur: (905) 542-2716

BUREAUX INTERNATIONAUX DE LA BANQUE DE MONTRÉAL AU CANADA

La Banque de Montréal est la banque canadienne qui est implantée depuis le plus longtemps au Mexique. Elle offre une vaste gamme de services pour les opérations internationales et le financement commercial dans ses services commerciaux au Canada.

Bureaux de financement commercial

129, rue St.-James ouest, 12^e étage
Montréal (Qc) H2Y 1L6
Téléphone : (514) 877-9465
Télécopieur : (514) 877-6933

First Canadian Place, 23^e étage
Toronto (Ont.) M5X 1A1
Téléphone : (416) 867-5584
Télécopieur : (416) 867-7635

959, rue Burrard, 6^e étage
C.P. 49350
Vancouver (C.-B.) V7X 1L5
Téléphone : (604) 665-2740
Télécopieur : (604) 665-7293

Bureaux des opérations internationales

Banque de Montréal
959, rue Burrard, 7^e étage
C.P. 49500
Vancouver (C.-B.) V7X 1L5
Téléphone : (604) 665-3705
Télécopieur : (604) 665-7120

Niveau B1, FCC, 340-7^e avenue Sud-ouest
Calgary (Alb.) T2P 0X4
Téléphone : (403) 234-3775
Télécopieur : (403) 234-3777

353, rue Main, C.P. 844
Winnipeg (Man.) R3C 2R6
Téléphone : (204) 985-2202
Télécopieur : (204) 985-2739

234, rue Simcoe, 3^e étage
Toronto (Ont.) M5T 1T1
Téléphone : (416) 867-6567
Télécopieur : (416) 867-7162

288, rue St.-James ouest
Montréal (Qc) H2Y 1N1
Téléphone : (514) 877-7317
Télécopieur : (514) 877-7155



BUREAU DE BAKER & MCKENZIE AU CANADA

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

Baker & McKenzie

Avocats

112, rue Adelaide Est

Toronto (Ont.) M5C 1K9

Téléphone : (416) 865-6910/6903

Télexcopieur : (416) 863-6275

BUREAUX 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

130, rue Albert, suite 1800

Ottawa (Ont.) K1P 5G4

Téléphone: (613) 233-8988

Télexcopieur: (613) 235-9123

Consulat du Mexique à Ottawa

Téléphone: (613) 235-7782

SECOFI

130, rue Albert, suite 1700

Ottawa (Ont.) K1P 5G4

Téléphone : (613) 235-7782

Télexcopieur : (613) 235-1129

Autres consulats généraux du Mexique au Canada

Consulat général du Mexique

2000, rue Mansfield, suite 1015

Montréal (Qc) H3A 2Z7

Téléphone: (514) 288-2502/4916

Télexcopieur: (514) 288-8287

Consulat général du Mexique

60, rue Bloor ouest, suite 203

Toronto (Ont.) M4W 3B8

Téléphone: (416) 922-2718/3196

Télexcopieur: (416) 922-8867

Consulat général du Mexique

810-1139, rue Pender ouest

Vancouver (C.-B.) V6E 4A4

Téléphone: (604) 684-3547/1859

Télexcopieur: (604) 684-2485

Consulat honoraire du Mexique

380, chemin St. Louis

No. 1407

Québec (Qc) G1S 4M1

Téléphone: (418) 681-3192

Télexcopieur: (418) 683-7843

Consulat honoraire du Mexique

830 - 540 5^e avenue Sud-ouest

Calgary (Alb.) T2P 0M2

Téléphone: (403) 263-7077/7078

Télexcopieur: (403) 263-7075

On trouvera la liste des bureaux des délégués commerciaux mexicains à Montréal, Toronto et Vancouver sous Bancomext.

BANQUES MEXICAINES AYANT DES BUREAUX AU CANADA

Bancomext offre des services de crédit, de garanties d'exportation et de conseils à ceux qui veulent faire des affaires au Mexique. On peut également y obtenir du crédit pour le financement des exportations, des importations et des projets. La banque offre des conseils sur les aspects fiscaux, financiers, de commercialisation et juridiques des transactions commerciales. Bancomext participe également des foires commerciales, des expositions internationales et des missions commerciales.

Bancomext

Commission commerciale du Mexique

C.P. 32

Tour de la Banque TD

66, rue Wellington, suite 2712

Toronto (Ont.) M5K 1A1

Téléphone: (416) 867-9292

Télexcopieur: (416) 867-1847

Bancomext

Commission commerciale du Mexique

200, rue Granville, suite 1365

Vancouver (C.-B.) V6C 1S4

Téléphone: (604) 682-3648

Télexcopieur: (604) 682-1355

Bancomext

Commission commerciale du Mexique

1501, McGill College, suite 1540

Montréal (Qc) H3A 3M8

Téléphone: (514) 287-1669

Télexcopieur: (514) 287-1844

Banamex 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 à travers le monde. Ces banques sont implantées partout au Mexique et ont des bureaux à Toronto.

Banamex (Banco Nacional de México)

1 First Canadian Place, suite 3430

C.P. 299

Toronto (Ont.) M5X 1C9

Téléphone: (416) 368-1399

Télexcopieur: (416) 367-2543

Banca Serfin

161, rue Bay

Place BCE

Tour du Canada Trust, suite 4360

C.P. 606

Toronto (Ont.) M5J 2S1

Téléphone: (416) 360-8900

Télexcopieur: (416) 360-1760



MINISTERES ET SERVICES DU GOVERNEMENT CANADIEN AU MEXIQUE

SERVICES COMMERCIAUX DE L'AMBASSADE

DU CANADA AU MEXIQUE

La section des affaires commerciales 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 0-11-52-5 devant les numéros locaux. Pour les autres villes, consultez la liste des codes internationaux au début de votre annuaire téléphonique.

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

Consulat canadien
Edificio Kalos, Piso C-1
Local 108A
Zaragoza y Constitucion
64000 Monterrey
México
Téléphone : 443-200
Télécopieur : 443-048

CONTACTS IMPORTANTS AU MEXIQUE

GOVERNEMENT MEXICAIN

Secrétariat aux communications et aux transports

Secretaría de Comunicaciones y Transportes

Av. Universidad y Xola, Cuervo C

1er. Piso

Col. Navarte

03023 Mexico, D.F.

México

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 Mexico, D.F.

México

Téléphone : 584-0010/0808

Télécopieur : 584-1887

Commission nationale des eaux - Bureau de la gestion des travaux de construction

Comisión Nacional del Agua - Gerencia de Construcciones

Cda. J. Sanchez Azcona No. 1723

Col. del Valle

03100 Mexico, D.F.

México

Téléphone : 524-6985/534-4650

Télécopieur : 524-1129

Pemex

Petróleos Mexicanos

Av. Marina Nacional 329

Col. Huasteca

11311 Mexico, D.F.

México

Téléphone : 250-2611

Commission fédérale d'électricité

Comisión Federal de Electricidad

Río Ródano No. 14

Col. Cuauhtemoc

06598 Mexico, D.F.

México

Téléphone : 553-7133

Télécopieur : 553-6424

Secrétariat au développement social

(Sous-secrétariat au logement)

Secretaría de Desarrollo Social - SubSecretaría de Vivienda

Av. Constituyentes No. 947

Col. Belén de las Flores

01110 Mexico, D.F.

México

Téléphone : 271-1441

Télécopieur : 271-1659



Fonds du logement pour les banques commerciales
Fondo de Operación y Financiamiento a la Vivienda (FOVI)
Av. Ejercito Nacional 180
Col. Anzures
11590, Mexico, D.F.
México
Téléphone : 255-3644
Télécopieur : 203-7304

Fonds de pension du logement pour les employés du
secteur privé
*Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los
Trabajadores (INFONAVIT)*
Barranca del Nuerto No. 280
Col. San Jose Insurgentes
01029 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 660-2779
Télécopieur : 660-3418

Fonds de pension du logement pour les employés du
secteur public
Fondo de la Vivienda ISSSTE (FOVISSSTE)
Miguel Norena No. 28
Col. San Jose Insurgentes
03900 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 680-6142
Télécopieur : 680-1574

Fonds fédéral du logement pour les personnes à
faible revenu
Fideicomiso Fondo de Habitaciones Populares (FONHAPO)
Homero No. 203, Piso 10
11560 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 254-8765
Télécopieur : 254-7559

Secrétariat au tourisme
Secretaría de Turismo
Presidente Masaryk No. 172, Piso 8
Col. Polanco
11587 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 250-8171/8828
Télécopieur : 254-0014

Fonds national du développement touristique
Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR)
Insurgentes Sur No. 800
03100 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 687-7437/600-4222
Télécopieur : 687-7533

Autorité du port de Mexico
Puertos Mexicanos (Portuarios)
Municipio Libre 377, Piso 11
Col. Santa Cruz Atoyac
03310 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 604-7875/688-2266
Télécopieur : 688-9081

Secrétariat à la santé
Secretaría de Salud
Liejá No. 7, Piso 1
Col. Juárez
06600 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 553-7670/7940
Télécopieur : 286-5497

Institut mexicain de la sécurité sociale
Instituto Mexicano de Seguridad Social
Durango No. 291
Col. Roma
06700 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 553-8429
Télécopieur : 206-6785

Institut pour la santé et la sécurité sociale des
employés du service public
*Instituto de Seguridad y Servicios Social de los Trabajadores
del Estado (ISSSTE)*
Callejon Via San Fernando No. 12
Col. Barrio San Fernando Tlalpan
14070 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 606-2121
Télécopieur : 606-5766

Secrétariat à l'éducation publique
Secretaría de Educación Pública
Argentina No. 28, 2o. Piso
Col. Centro
0620 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 521-9574
Télécopieur : 510-4075

Programme de construction des écoles
*Comité Administrativo del Programa Federal de Construcción
de Escuelas (CAPFCE)*
Calle Vito Alesaro No. 380
Col. Florida
01030 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 659-5896/557-1757
Télécopieur : 554-6685/6422



Ministère du District fédéral
Departamento del Distrito Federal
Dirección General de Construcción y Operación Hidráulicas
Via Miguel No. 507
08400 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 650-2664

Commission fédérale des routes et des ponts
Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos
(CAPFISC)
Av. Plan de Ayala No. 629
Lomas del Mirador
62350 Cuernavaca, Morelos
México
Téléphone : (73)-11-5400
Télécopieur : (73)-16-0519

Secrétariat au commerce et à la promotion industrielle
Bureau des normes
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
Dirección General de Normas
Av. Puente de Tecamachalco No. 6
Col. Fuentes de Tecamachalco
Estado de México
México
Téléphone : 589-9877/9592/9589

ASSOCIATIONS

Chambre nationale des industries de la construction
Cámara Nacional de la Industria de la Construcción
Periférico Sur No. 4839
Parques del Pedregal
14010 Mexico, D.F.
México
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 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 661-0844/662-5085
Télécopieur : 661-0600

Chambre nationale du commerce de la ville de Mexico
Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México
(CANACO)
Paseo de la Reforma No. 42, Piso 3
Col. Juarez
06048 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 592-2677/65
Télécopieur : 592-3403

Chambre nationale de l'industrie de transformation
Cámara Nacional de la Industria de Transformación
(CANACINTRA)
Av. San Antonio No. 256
Col. Napoles
03849 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 563-3400
Télécopieur : 598-9467

Chambre canadienne du commerce à Mexico
La Cámara de Comercio de Canadá en México
a/s Banque royale
Hamburgo 172, Piso 5
06600 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 207-2400
Télécopieur : 208-1592

Association des concessionnaires
Asociación Mexicana de Concesionarios
Blvd. de Miguel Cervantes
61 Irrigación
11500, Mexico, D.F.
México
Téléphone : 557-2021
Télécopieur : 557-2020

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 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 611-5414
Télécopieur : 611-5456

Association mexicaine des promoteurs de sites touristiques
Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos, A.C.
Viaducto Rio Berceira No. 11
Col. Napoles
03810 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 687-7196/669-4630
Télécopieur : 687-7196

Association des parcs industriels privés
Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C.
Genova No. 33-902
Col. Juarez
06600 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 207-4934
Télécopieur : 208-3822



Association nationale des exploitants d'eau potable et de services sanitaires

Asociación Nacional de Organismos de Agua Potable y Alcantarillado

Xola No. 1458
Col. Navarte
03020 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 530-9621

Chambre nationale du ciment

Cámara Nacional del Cemento (CANAGEM)

Leibinzt No. 77
Col. Anzures
11590 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 533-0132/33/34
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 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 543-4443/44/45/46/47
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 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 660-2778/3198
Télécopieur : 534-2118

Conseil national consultatif du bois et de la construction

Consejo Nacional de la Madera en la Construcción, A.C.

Quintana Roo 141-603
Col. Hipódromo Condesa
06170 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 564-5007
Télécopieur : 273-0933

Association mexicaine des fabricants de fibrociment

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

Reforma No. 30, Piso 1
Col. Centro
06040 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 533-4441/207-2254
Télécopieur : 286-7723

Association des ingénieurs-conseils

Cámara Nacional de Empresas de Consultoría

Miguel Laurent 70, Piso 3
03100 Mexico, D.F.
México
Téléphone :
Télécopieur :

Collège des architectes du Mexique

Colegio de Arquitectos de México

Av. Constituyentes No. 800
Col. Lomas Altas
11950 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 570-0007
Télécopieur : 259-5423

AUTRES ORGANISATIONS

Conseil mexicain des investissements

Consejo Mexicano de Inversión

Reforma 915
Col. Lomas de Chapultepec
11000 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 202-7804
Télécopieur : 202-7925

Publication sur les appels d'offres

Resumen de Convocatorias

Editorial Grupo Miranova

Moras No. 736
Col. Del Valle
1500 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 524-3752

Publication sur les appels d'offres

Convocarta

Bimsa Comunicaciones SA de CV

Avenida Irrigación 108

Col. Irrigación
11500 Mexico, D.F.
México
Téléphone : 557-2411
Télécopieur : 557-1440



Demande Information InfoEx plus

Veillez remplir ce formulaire en indiquant quelles publications vous intéressent.

Nom: _____

Adresse: _____

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> achats gouvernementaux au Mexique | <input type="checkbox"/> matériel agricole, semences et produits chimiques connexes |
| <input type="checkbox"/> bois de sciage et produits du bois | <input type="checkbox"/> matériel de distribution électrique |
| <input type="checkbox"/> Canada - Mexique : Partenariat pour la réussite | <input type="checkbox"/> Mexique : évaluation du marché pour les exportations agro-alimentaires |
| <input type="checkbox"/> contrôle de la pollution et de l'environnement | <input type="checkbox"/> mobilier pour la maison et le bureau |
| <input type="checkbox"/> documents d'expédition et réglementations des exportations à destination du Mexique | <input type="checkbox"/> PEMEX : société pétrolière d'état |
| <input type="checkbox"/> eau en bouteille | <input type="checkbox"/> pétrole et industrie pétrolière |
| <input type="checkbox"/> éléments électroniques | <input type="checkbox"/> pièces de rechange pour automobiles |
| <input type="checkbox"/> équipement et fournitures médicales | <input type="checkbox"/> poissons et produits du poisson, distribution |
| <input type="checkbox"/> équipements de tourisme, hôteliers et de restauration | <input type="checkbox"/> possibilités de marché pour les produits des pêcheries |
| <input type="checkbox"/> étude du secteur mexicain de la construction | <input type="checkbox"/> possibilités du secteur Mexicain de l'environnement |
| <input type="checkbox"/> industrie minière | <input type="checkbox"/> possibilités pour l'agro-alimentaire canadien au Mexique |
| <input type="checkbox"/> industrie du plastique | <input type="checkbox"/> production, machinerie, équipement et résines de plastique |
| <input type="checkbox"/> industrie du fer et de l'acier | <input type="checkbox"/> produits concernant la santé et la sécurité |
| <input type="checkbox"/> industrie mexicaine des aliments et boissons | <input type="checkbox"/> produits et matériaux de construction |
| <input type="checkbox"/> industrie pétrochimique | <input type="checkbox"/> produits de sports et de loisirs |
| <input type="checkbox"/> industrie automobile et pièces d'automobiles | <input type="checkbox"/> rapport sur l'industrie de la construction au Mexique |
| <input type="checkbox"/> instruments et matériel de processus industriels | <input type="checkbox"/> le secteur de la technologie du pointe |
| <input type="checkbox"/> instruments et équipement de laboratoire | <input type="checkbox"/> système d'information géographique |
| <input type="checkbox"/> légumineuses et semences sèches | <input type="checkbox"/> systèmes d'enseignement |
| <input type="checkbox"/> logiciels et ordinateurs | <input type="checkbox"/> systèmes de pêche, de commercialisation et de distribution du homard mexicain |
| <input type="checkbox"/> machines-outils et équipement de travail du métal | <input type="checkbox"/> systèmes de distribution des produits de consommation |
| <input type="checkbox"/> marché des pâtes et papier | <input type="checkbox"/> vendre au CFE |
| <input type="checkbox"/> marché et systèmes de distribution pour le poisson et les produits du poisson | <input type="checkbox"/> viandes et produits du bétail |
| <input type="checkbox"/> matériel et systèmes de télécommunications | <input type="checkbox"/> application pour PDME |
| <input type="checkbox"/> matériel de transformation et d'emballage des aliments | |
| <input type="checkbox"/> matériel d'abattage forestier et de travail du bois | |
| <input type="checkbox"/> matériel de manutention | |

Adressez-le à:

InfoExplus

Télécopieur (613) 996-9709

ou

InfoExplus

Affaires étrangères et Commerce international Canada

125, promenade Sussex

Ottawa (Ont.)

K1A 0G2

CANADA-MEXIQUE: PROFIL SECTORIEL

LES POSSIBILITÉS DU SECTEUR MEXICAIN DES SERVICES DE CONSTRUCTION



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 export-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 d'exporter dans les 12 mois à venir?

- Oui, où
 États-Unis Europe Japon
 Mexique Amérique latine
 Autres (précisez s'il vous plaît) _____

12. Quelle 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



CANADA-MEXIQUE: PROFIL SECTORIEL
LES POSSIBILITÉS DU SECTEUR MEXICAIN DES SERVICES DE CONSTRUCTION

HD9715 .M4 C314 QUEEN c.1
Canada-Mexique : profil sec
toriel : les possibilités d
u secteur mexicain des serv

DATE DUE - DATE DE RETOUR

ISTC 1551 (2/90)

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA

64352

PARRAINÉ PAR



Ministère des Affaires étrangères et du Commerce International
Department of Foreign Affairs and International Trade
Direction du commerce dans l'Amérique latine et les Antilles



**L'ASSOCIATION
CANADIENNE
DE LA CONSTRUCTION**



Banque de Montréal

**Au-delà de l'argent,
Il y a les gens.**



InfoEx / InfoEx plus

Sans frais : 1-800-267-8376

Téléphone : (613) 944-4000