

- Application de l'annexe I du Protocole d'entente sur la coopération technique traitant du transport terrestre, qui prévoit un échange de personnel technique entre le Mexique et le Canada et fournit au Canada un tribunal pour la promotion des biens et des services. L'ambassade du Canada étudie actuellement la possibilité d'établir un programme de certification pour les camionneurs
- Promotion du secteur mexicain des transports lors de la réunion du Sous-comité des normes relatives au transport terrestre, à Ottawa, en juin ou juillet 1998
- Inventaire des autres foires commerciales dans le domaine du transport (la foire de Guadalajara sur le transport urbain, par exemple) et coordination avec les consulats de Guadalajara et de Monterrey pour la recherche d'autres marchés ou manifestations possibles
- Participation de l'ambassade à l'exposition ferroviaire internationale Railmex, Mexico, mars 1998.

Investissement et transferts de technologie

L'intérêt du Canada pour le commerce international ne se limite pas aux exportations de produits et de services. L'investissement étranger joue depuis longtemps un rôle essentiel dans le développement de l'économie canadienne en apportant non seulement des capitaux mais également de la technologie, des compétences et des innovations. La libéralisation des échanges a bénéficié de la volonté du gouvernement de confier un rôle plus important au secteur privé, qui devient de plus en plus compétitif. Ces tendances engendrent un contexte de plus en

plus favorable aux investissements, tant canadiens que mexicains.

Les délégués commerciaux de l'ambassade du Canada et des consulats de Monterrey et de Guadalajara font la promotion des exportations canadiennes de biens et de services tout en aidant les investisseurs des deux pays à trouver des partenaires compatibles. De plus en plus, l'investissement va de pair avec les nouveaux débouchés commerciaux, de sorte qu'ils forment des éléments complémentaires du même mandat global. L'investissement bilatéral joue un rôle important à l'appui des partenariats et des coentreprises entre le Canada et le Mexique qui, eux, contribuent à la croissance des échanges de produits et de services.

Selon la nature du partenariat, l'investissement pourra se faire dans un sens ou dans l'autre. Souvent, de petites entreprises mexicaines souhaitent acquérir de la technologie et des capitaux canadiens en échange de l'accès au marché mexicain. Les entreprises mexicaines plus importantes cherchent souvent, elles, des débouchés d'investissement à l'étranger afin de combler des lacunes dans leurs gammes de produits ou d'améliorer leurs propres capacités.

La libéralisation des échanges a accentué la concentration industrielle au Mexique. D'après une information qui a paru récemment dans *El Financiero*, les deux tiers de la production manufacturière relèvent de 17 conglomérats. Bon nombre de ces sociétés qui grandissent en importance peuvent offrir leurs propres technologies et capitaux à des partenaires canadiens. Les délégués commerciaux facilitent ce type d'échange en fournissant des informations sur le milieu canadien des affaires ainsi que des détails sur les ressources d'industries et d'entreprises déterminées.

Les sections suivantes décrivent les principaux secteurs dans lesquels l'investissement, les transferts de technologie et les partenariats permettent d'accroître les débouchés qu'offre le Mexique aux exportateurs canadiens.

Industrie privée

Dans le secteur primaire et celui de la transformation, les coentreprises avec des sociétés mexicaines sont le principal mécanisme pour l'échange de capitaux et de technologie. Le plus souvent, le partenaire mexicain connaît bien son marché et possède une clientèle bien établie mais ne dispose pas des produits ou procédés techniques les plus avancés. Le partenaire canadien, lui, possède la technologie et les connaissances spécialisées en plus du capital, mais se heurte à d'importantes barrières culturelles quand il veut s'attaquer au marché mexicain. Les coentreprises technologiques constituent un moyen de fusionner ces ressources. Dans des secteurs comme celui des mines, où le produit n'est pas particulièrement sensible aux influences culturelles, ce sont les entreprises canadiennes qui le plus souvent sont à l'origine des alliances de ce genre.

La modernisation de l'industrie mexicaine est entravée dans une certaine mesure par le fait qu'après des décennies de protectionnisme, un grand nombre d'entreprises n'ont pas une appréciation réaliste de leurs limites ou ne comprennent pas comment la technologie pourrait leur permettre d'améliorer leurs opérations. La main-d'œuvre bon marché leur paraît un atout naturel et elles ont tendance à concentrer leurs efforts de modernisation sur les systèmes d'information et de gestion financière plutôt que sur la production. Il faut du temps et de la patience pour leur montrer les avantages des technologies appliquées aux produits et aux procédés.

Ces obstacles s'abaisseront progressivement sous les coups de boutoir de la concurrence. Les entreprises familiales cèdent le pas aux multinationales et aux grandes sociétés de gestion mexicaines connues sous le nom de *grupos*. La concentration industrielle augmente rapidement. La principale tactique pour survivre dans ce contexte est d'accroître la productivité et la qualité afin de profiter de la croissance des exportations mexicaines.

Infrastructure publique

L'infrastructure publique du Mexique a grand besoin d'être amplifiée et modernisée. Les domaines dans lesquels on trouve les besoins les plus grands sont ceux des routes, des télécommunications, de l'électricité, des aqueducs, du traitement de l'eau, du transport et de la distribution du gaz naturel, du logement, de la santé et du transport ferroviaire et urbain. La construction de ces installations relevait auparavant du secteur public. Malheureusement, la tendance à se servir des entreprises publiques pour créer des emplois, alliée à une confiance excessive envers les technologies nationales, a engendré une infrastructure qui n'est plus en mesure de répondre aux besoins d'une population en croissance rapide.

Deux types d'évolutions devraient apporter des solutions à cette crise. Tout d'abord, le gouvernement mexicain a déjà pris des mesures dans plusieurs domaines pour réduire sa dépendance envers les solutions élaborées au pays et acquérir des technologies étrangères. C'est ainsi qu'en 1992 la société montréalaise Bombardier a racheté Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (Concarril), le fabricant de wagons de chemin de fer et de métro appartenant à l'État, de sorte qu'on utilise maintenant la technologie d'origine canadienne dans les grands projets de transport public au Mexique. En 1994, la CFE (commission fédérale d'électricité) a annoncé qu'elle allait confier à des promoteurs du secteur privé 60 % de ses nouveaux projets de production d'électricité. Elle a également permis aux clients industriels de produire eux-mêmes leur propre électricité dans le cadre de projets d'autoproduction ou de coproduction. En outre, on a décentralisé la prise de décisions relative aux projets de nature locale et on a permis aux gouvernements des États et aux administrations municipales d'acheter des technologies importées. Les organismes responsables du logement social jouent aujourd'hui un rôle de promoteur et de bailleur de fonds plutôt que d'entrepreneur de construction. Ces quelques exemples reflètent