

environnementale, PEMEX, la société pétrolière et gazière nationale, a réagi en autorisant des hausses importantes de son budget pour l'acquisition de technologies environnementales. Au cours des cinq prochaines années, elle consacrera près de 15 millions de dollars US annuellement à un programme conjuguant études, services conseils et achats de matériel.

Le 18 avril 1996, le président Zedillo a fait part de la décision de son gouvernement de doubler les dépenses affectées aux programmes de protection de l'environnement d'ici l'an 2000. Cette politique s'est déjà partiellement concrétisée par la mise au point de deux mégaprojets, soit un système complet de traitement des eaux usées pour Mexico et un plan de création de centres de traitement des déchets dangereux à travers tout le pays. À court terme, l'infrastructure des eaux usées de Mexico, dont on ne finit plus de colmater les fuites, sera rajeunie, plusieurs consortiums internationaux présentant des offres pour la construction de quatre systèmes d'égout neufs à un coût estimatif d'un milliard de dollars US.

Le programme de construction de trois à cinq installations de traitement des déchets solides à travers le pays, conçu par le SEMARNAP (le ministère mexicain de l'environnement) est encore plus ambitieux. En tout, on a retenu pour une étude plus poussée 81 sites possibles pour les *centros integrales de manejo y reciclaje de residuos industriales* ou CIMARI (installations régionales de traitement des déchets dangereux). Puisque seulement 12 % des déchets dangereux sont traités à l'heure actuelle, les fournisseurs devraient voir le marché s'accroître énormément pendant au moins une décennie. Il en coûtera de 0,5 à 1,5 milliard de dollars US pour la mise en place de chacun des CIMARI. Toutes les installations seront financées et exploitées par des entreprises privées.

Contraintes

Les responsables mexicains de l'environnement ont tendance à faire preuve de mollesse dans

l'application de la réglementation, ayant concentré leurs efforts sur les entreprises exportatrices qui disposent des liquidités nécessaires pour apporter des améliorations à leurs installations. Ils ont également prolongé les délais dont disposent les municipalités pour atteindre les objectifs de traitement des déchets. Tout cela a entraîné le retard d'un grand nombre de projets importants.

On peut s'attendre à ce que la plupart des projets d'infrastructure à venir soient financés selon le modèle construction-exploitation-transfert. Les entreprises canadiennes qui désirent pénétrer ce marché devront peut-être s'intégrer à des consortiums qui financent et construisent des installations de grande envergure.

Stratégie d'accès au marché

Pour accéder au marché mexicain des produits et services environnementaux, encore relativement inexploré, il faut recourir à une stratégie à trois volets. Il convient d'abord d'inviter les fabricants à l'exportation à déterminer leurs besoins en matériel et en services d'installation et d'entretien. Ensuite, il faudrait faire des recherches auprès des gouvernements étrangers et d'autres organismes tels que la Banque mondiale et la BID afin de déterminer vers quoi sera dirigé le financement de projets au Mexique. Enfin, il faut surveiller ce que font les responsables de l'environnement au Mexique et leur rendre visite pour prendre connaissance des débouchés possibles à partir des budgets futurs et des projets prioritaires.

Plan d'action

Information sur le marché et renseignement commercial

- Effectuer une étude de marché pour évaluer les effets de la nouvelle loi sur l'environnement.
- Établir des contacts dans le but de repérer des débouchés commerciaux (rencontres avec des fonctionnaires et des dirigeants

d'entreprises et d'associations du secteur privé)

- Mettre à jour le répertoire des acheteurs
- Fournir aux entreprises canadiennes des renseignements au sujet des stratégies de pénétration des marchés, des procédés commerciaux et des projets à venir; placer des insertions dans les bulletins des sections locales de l'Association canadienne des industries de l'environnement (ACIE)
- Assister aux réunions mensuelles pertinentes des comités de la Chambre de commerce américano-mexicaine
- Analyser les rapports de la Banque mondiale et de la BID afin d'y déceler tôt les projets à venir.

Accès au marché

- Défendre les intérêts des entreprises et leur offrir des conseils concernant les questions douanières.
- Suivre de près les appels d'offres et les procédures liées aux marchés publics
- Conseiller les entreprises au sujet de la marche à suivre pour répondre aux exigences de certification (pour les laboratoires, par exemple)
- Mettre à jour les renseignements au sujet des tarifs douaniers de l'ALENA.

Promotion du commerce

- Délégation d'acheteurs et de décideurs du secteur public mexicains, Globe 98, Vancouver, du 18 au 20 mars 1998; organisation de visites
- Stand d'information du Canada à EnviroPro, Mexico, septembre 1998; les entreprises canadiennes seront encouragées à participer à cette foire
- Délégation d'acheteurs mexicains, Water Technology Show, Ontario, été 1998; organisation de visites de sites de démonstration

- Visite aux Mexique de représentants d'entreprises canadiennes intéressées à l'un ou plusieurs des domaines suivants où les besoins sont très grands : traitement des eaux usées, des déchets dangereux et des déchets solides
- Venue au Canada de délégations mexicaines pour discuter de projets précis avec les entreprises Hylsa, Cervecería Cuauhtemoc et UCAR, qui sont à la recherche de technologies pour la lutte antiémissions et l'épuration des eaux
- Délégation mexicaine éventuelle, Water Quality International 1998, Vancouver, du 21 au 26 juin 1998
- Délégation d'acheteurs mexicains, Canadian Environmental Technology Showcase, Toronto, du 29 septembre au 1^{er} octobre 1998
- Délégation d'acheteurs mexicains, Americana 99, Montréal, mars 1999.

Sensibilisation

- Rédaction de documents contenant des informations précises relativement aux technologies environnementales
- Constitution d'une banque de données sur des conférenciers mexicains aptes à faire des exposés aux représentants d'entreprises canadiennes en visite au Mexique
- Organisation d'ateliers sur les débouchés possibles dans le domaine de l'environnement.

Équipement et services miniers

C'est sans doute le secteur minier qui a le plus profité des vastes réformes économiques entreprises au Mexique. La déréglementation a permis d'ouvrir des milliers d'hectares de réserves minérales à l'exploration et l'exploitation. Les nouvelles lois sur la propriété ont ouvert la porte aux investisseurs étrangers