

Secteurs prioritaires au Mexique

L'Accord de libre-échange nord-américain ouvrira de nouveaux débouchés à l'industrie canadienne au Mexique; toutefois, la plupart des entreprises canadiennes ne savent rien du marché mexicain. Dans le numéro du 1^{er} octobre 1992 (vol. 10 n° 16), CanadExport a lancé une série d'articles décrivant les secteurs prioritaires pour les entreprises canadiennes. Le présent numéro contient le deuxième article de la série, qui porte sur le secteur du matériel de transport. Les renseignements proviennent de la Section commerciale de l'ambassade du Canada à Mexico. Pour plus de renseignements sur le marché mexicain, communiquer avec Marcel Lebleu, responsable du Mexique, Direction des relations avec l'Amérique latine et les Antilles, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, au (613) 995-8804 ou, par fax, au (613) 8806.

MATÉRIEL DE TRANSPORT

La demande de tous les types de matériel de transport s'est accrue considérablement au Mexique par suite du développement industriel important survenu ces dernières années.

Étant donné la croissance rapide de la population dans tous les grands centres urbains, il existe une demande importante de services de transport urbain fiables et propres.

Comme les transports sont considérés comme le pivot du commerce et du tourisme — deux éléments essentiels de l'économie mexicaine — le gouvernement du Mexique, avec la participation du secteur privé, a entrepris un vaste programme de modernisation de l'infrastructure des transports (aéroports, chemins de fer, routes, transport urbain).

En outre, le gouvernement a grandement libéralisé les importations dans le secteur de l'automobile. Les industries mexicaines comptent davantage sur leurs propres moyens de transport, ce qui crée des débouchés éventuels pour la vente d'avions, d'hélicoptères et d'autobus.

Véhicules automoteurs

La modernisation du Mexique offre d'importants débouchés aux entreprises canadiennes, surtout du fait que les Mexicains doivent acheter de grandes quantités de rails en acier, de locomotives, de pièces de rechange, de matériel roulant et de machinerie (y compris la réparation et l'entretien de ce matériel), domaines où le Canada a d'excellentes compétences.

En ce qui concerne les routes, le réseau mexicain est vieux et inefficace. Le Mexique a pris du retard dans le remplacement des vieux véhicules. (Les véhicules automoteurs sont en service depuis plus de 12 ans en moyenne). Le marché des autobus nouveaux et usagés est vaste et continue à croître. En outre, un grand nombre de transporteurs mexicains réparent leurs véhicules au moyen de pièces usagées. La taille du marché potentiel augmente considérablement si l'on considère qu'outre les camions et les autobus, les véhicules locaux utilisés pour le service marchandises et au service passagers vieillissent eux aussi.

Pièces automobiles

Les pièces automobiles représentent le principal élément des échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique. Les exportations canadiennes de pièces automobiles au Mexique sont passées de 50,3 millions de dollars CAN en 1988 à 89,8 millions en 1989, soit un taux de croissance de 78,5 %. En 1990, les exportations canadiennes ont augmenté de 117 %, passant à 194,5 millions de dollars CAN.

Depuis quelques années, la consommation apparente de pièces automobiles au Mexique a progressé à un rythme annuel moyen de 21 %. La valeur totale du marché des pièces automobiles a dépassé 9,7 milliards de dollars US en 1990. Selon les données préliminaires pour 1991, la consommation apparente atteint 15,4 milliards de dollars US, soit une hausse de 58 %. Les importations devraient croître de 16 % par année et représenter 33 % de la consommation totale en 1994, comparativement à 24 % en 1989. Cette situation est due essentiellement à une augmentation rapide des importations de moteurs et d'automobiles par les usines de montage. Les importations destinées au marché local et au marché du service après-vente augmenteront.

Ces quatre dernières années, le Canada n'a cessé d'accroître sa part du marché mexicain des transports, part qui, à 5 %, est maintenant égale à celle des principaux fournisseurs (Japon, Allemagne, France et Brésil).

Note de la rédaction

Vous avez été nombreux à nous faxer vos commandes de feuillets de renseignements sur l'ALENA, comme nous vous invitons à le faire dans notre numéro du 15 septembre. Toutefois, dans certains cas, le fax a rendu illisibles les coordonnées de certains des requérants. Ainsi, si vous n'avez encore rien reçu, communiquez à nouveau avec Info Export, mais par téléphone, cette fois (voir l'encadré d'Info Export en page 8).