

INTRODUCTION

Des entreprises canadiennes de services œuvrant dans des secteurs très divers ont une expertise exportable sur les marchés mondiaux, surtout dans les domaines du savoir et de l'information. Nombre d'entre elles découvrent au Mexique d'intéressantes possibilités de débouchés à long terme découlant de la profonde transformation économique du pays qui s'est amorcée à la fin des années 1980.

Cette transformation découle de diverses mesures prises pour réduire le rôle du gouvernement dans l'économie. Des banques, la société de téléphone et des centaines d'entreprises publiques ont été privatisées. La réglementation a été sensiblement allégée et les subventions ont fondu.

La libéralisation du marché mexicain est allée de pair avec une volonté de libéraliser le commerce extérieur. C'est alors que le Mexique a signé l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) puis, en 1994, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Avec le Canada et les États-Unis, le Mexique fait dorénavant partie de la plus vaste zone de libre-échange du monde.

Les investissements étrangers ont permis l'émergence d'une base industrielle de technologie avancée et fortement axée sur l'exportation. Les producteurs et les fabricants à l'échelle mondiale sont fortement attirés par l'accès aux vastes marchés américain et canadien que l'ALÉNA garantit. Les perspectives à court terme, découlant de la croissance récente de l'économie mexicaine, viennent en surplus. Les investisseurs sont prêts à attendre les retombées de l'ajustement économique que le Mexique a entrepris en 1994 et en 1995. En 1994, les investissements directs au Mexique s'élevaient à huit milliards de dollars canadiens, ce qui constitue une amélioration par rapport à la période ayant précédé l'entrée en vigueur de l'ALÉNA puisque ces investissements n'ont totalisé que 15 milliards de dollars US de 1991 à 1993. De toute évidence, de nombreux investisseurs estiment que les perspectives à long terme sont excellentes au Mexique.

À plus court terme, la chute en 1994-1995 de 40 pour 100 de la valeur du peso a obligé le gouvernement à prendre des mesures énergiques pour combattre l'inflation, sabrant dans les dépenses du secteur public et dans le soutien qu'il accordait aux banques. La plupart des analystes estiment que ces mesures ont provoqué une flambée des taux d'intérêt et du taux de chômage. Vers le milieu de 1995, le gouvernement mexicain annonçait que l'année serait particulièrement difficile, avec un taux d'inflation de 42 pour 100, un recul de 2 pour 100 de l'économie et un taux de chômage de 12 pour 100.

De toute évidence, les marchés mexicains de consommation ne se raffermiront pas avant que les taux d'intérêt ne tombent sous le niveau de 100 pour 100 atteint vers le milieu de 1995 et on n'assistera pas non plus à une relance des dépenses publiques. Le gouvernement fédéral mexicain s'attend à ce que les revenus des privatisations soient nettement inférieurs à ce qu'il prévoyait au départ, soit seulement deux milliards de dollars US en 1995 alors qu'il en escomptait au départ entre 6 et 8 milliards. Cependant, la dévaluation du peso rend les exportations mexicaines plus concurrentielles. Au cours du premier trimestre de