

- Assister aux conférences et colloques de la chambre de commerce des États-Unis
- Publier un bulletin d'information trimestriel canado-mexicain sur le secteur énergétique, comprenant notamment des renseignements au sujet des appels d'offres à venir, ainsi que des profils régionaux ou sectoriels, des articles faisant état des réussites d'entreprises canadiennes, des progrès de la privatisation, etc.
- Constituer et gérer des bases de données sur :
  - les entreprises canadiennes actives dans le secteur de l'équipement et des services destinés à l'industrie des hydrocarbures
  - les entreprises canadiennes actives sur le marché mexicain
  - les principaux contacts au sein de PEMEX à l'échelle nationale et régionale
- Réaliser une étude de marché sur les nouveaux débouchés pour le matériel et les services; l'ajouter au système Export *i*
- Mener une étude de marché au sujet des débouchés pour la prestation de services au large des côtes; l'ajouter au système Export *i*
- Mettre à jour l'étude sectorielle pour le système Export *i*.

#### Accès au marché

- Établir et entretenir des contacts au sein de PEMEX et de la Comisión Reguladora de Energía (CRE), à la fois aux niveaux stratégique et opérationnel
- Assurer la liaison avec la SEE afin d'améliorer l'utilisation de la ligne de crédit établie avec le concours de PEMEX
- Participer au comité de l'énergie de la Chambre de commerce Canada-Mexique
- Participer au groupe de travail par pays de l'Équipe sectorielle nationale s'occupant du pétrole et du gaz.

#### Promotion du commerce

- Mise en place d'un site Internet propre au secteur de l'équipement et des services destinés à l'industrie pétrolière et gazière. Les entreprises canadiennes prêtes à exporter seront en mesure d'afficher sur ce site des descriptions de leurs produits et services, et pourront recevoir directement des demandes de la part d'acheteurs mexicains intéressés. Ceux-ci pourront afficher sur le site des projets précis ou leurs besoins en matériel ou en services, et obtenir des réponses d'entreprises canadiennes. On pourra protéger l'accès au site afin de permettre aux seules entreprises canadiennes d'avoir accès aux renseignements sur les nouveaux débouchés. Le site devrait comprendre des renseignements actualisés sur les nouvelles technologies canadiennes, les projets en cours de réalisation au Canada, les compétences sectorielles spécifiques que le Canada peut offrir, les succès des entreprises canadiennes, etc. Le projet pourrait s'inspirer du site Forestry Gateway, le Mexique faisant fonction de site pilote (à achever d'ici le troisième trimestre de 1998)
- Stand du Canada à l'exposition Expetro 98, du 15 au 19 avril 1998. On pourrait éventuellement imposer aux entreprises canadiennes des droits pour l'exposition de leur matériel dans le stand; suivi des débouchés que leur participation aura suscités
- Délégation d'acheteurs mexicains, National Petroleum Show, Calgary, du 11 au 13 juin 1998
- Petite délégation mexicaine, symposium Gas Technology de la Society of Petroleum Engineers (SPE), Calgary, du 15 au 18 mars 1998; tournée de sites.

#### Sensibilisation

- Assister à l'exposition Exproducto, Veracruz, du 3 au 5 décembre 1997

- Journée « Access Mexico », Calgary, mars 1998; cette manifestation aura d'abord pour but de fournir aux PME des renseignements actualisés au sujet des nouveaux débouchés qui s'offrent dans le secteur pétrolier et gazier mexicain, de mettre en relief les réussites d'entreprises canadiennes et de transmettre des renseignements précis en matière de promotion des entreprises auprès de PEMEX et de la CRE. Activités de sensibilisation axées sur des PME prises individuellement dans le cadre de cette manifestation et de la foire de la SPE
- Tenue de colloques sur les technologies canadiennes à l'ambassade du Canada et dans les régions, s'adressant expressément au secteur privé mexicain, tout au long de l'exercice 1998-1999
- Bulletin trimestriel d'information en espagnol consacré au secteur énergétique du Canada — innovations industrielles, progrès techniques, nouveaux produits, réussites des entreprises, etc. (premier trimestre de l'exercice 1998-1999).

## Autres secteurs en voie d'expansion

### Équipement et services environnementaux

Ce sont les projets financés et non les besoins environnementaux qui mènent le marché mexicain de la technologie environnementale. Les fournisseurs de technologie qui réussissent sur ce marché comprennent bien cette dure réalité. Quiconque a visité le nord industriel ou la ville de Mexico ne peut ignorer que le Mexique souffre d'un grave manque de technologies de base pour le traitement de l'eau, de l'air et des déchets solides. En dépit des besoins énormes, le marché reste à l'état

embryonnaire en raison de la faiblesse du financement.

La dévaluation du peso en 1994 a eu des répercussions profondes sur le marché mexicain de l'équipement et des services environnementaux. Les administrations municipales et les entreprises privées qui prévoient investir dans des installations de traitement de l'eau ou des déchets solides ne furent alors plus en mesure de se procurer des technologies environnementales presque entièrement importées. Le changement de gouvernement au niveau fédéral a entraîné le gel de plusieurs projets et la crise qui a suivi a miné la volonté du gouvernement d'appliquer des lois environnementales plus contraignantes à l'industrie mexicaine. En 1994, le marché de la technologie environnementale était estimé à 3 milliards de dollars US. En 1995, il avait chuté à moins d'un milliard de dollars.

En 1995 et 1996, une bonne partie de l'activité de l'industrie a porté sur des études environnementales et des programmes pilotes, dont un grand nombre étaient financés par des gouvernements étrangers et des organisations non gouvernementales (ONG). Le principal débouché pour la vente de technologies s'est situé dans les emplacements manufacturiers multinationaux nouvellement créés à Mexico, qui achètent des systèmes de traitement des déchets (financés en partie par la Banque interaméricaine de développement, la BID) afin de se conformer à la fois aux lois mexicaines et à leurs propres normes internes de qualité, telles que celles exigées par la norme ISO 14000.

### Débouchés

En 1998 le secteur privé va poursuivre ses achats de technologies de traitement des déchets pour les usines d'industrie lourde. Les clients les plus importants sont les manufacturiers japonais, européens et américains, ainsi qu'une poignée d'exportateurs mexicains bien connus.

Après avoir fait l'objet de critiques à cause du laxisme dont elle aurait fait preuve en matière