

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 troisième 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.

ÉQUIPEMENT ET SERVICES POUR L'INDUSTRIE PÉTROLIÈRE

Selon le *Oil & Gas Journal*, la production pétrolière du Mexique arrive au troisième rang mondial, avec des réserves évaluées à un niveau se situant entre 45 et 60 milliards de barils. Le marché mexicain commence aujourd'hui à s'ouvrir aux sociétés étrangères. Grâce à sa technologie de pointe et aux aptitudes en matière de coopération de ses entreprises, le Canada est bien placé pour s'accaparer d'une part considérable de ce marché.

Le secteur pétrolier est l'un des fondements de l'économie mexicaine et constitue la principale source de devises étrangères. Petroleos Mexicanos (PEMEX), monopole d'État qui gère l'exploration, l'exploitation et la distribution du pétrole et du gaz, est l'une des plus grandes sociétés du monde. Dans les années quatre-vingt, une grande part des revenus de PEMEX ont servi à rembourser la dette écrasante du Mexique.

La société PEMEX rattrape aujourd'hui son retard, après avoir maintenu pendant dix ans les achats, la modernisation et l'entretien des équipements au plus bas niveau. PEMEX prévoit dépenser dans les quatre ou cinq prochaines années quelque 20 milliards de dollars américains en équipements et services. On s'attend à ce que les achats d'équipement pour les champs pétroliers et gaziers augmentent chaque année d'environ 4,5 p. 100, atteignant 801,6 millions de dollars US en 1992.

Bien que PEMEX ait toujours compté sur les importations (213 millions de dollars US en 1988 et une estimation de 280,4 millions pour 1992), le Mexique a tenté de restreindre la participation d'intérêts étrangers dans le secteur stratégique du pétrole et du gaz par une politique de remplacement des importations visant à maintenir son indépendance, à encourager l'industrie intérieure et à économiser des devises étrangères rares. Face à la vive concurrence sur le marché mondial, PEMEX se montre maintenant plus favorable aux fournisseurs étrangers et aux contrats de services.

Une vaste restructuration déléguera des pouvoirs en matière de planification et d'achats aux régions, aux différents services d'exploitation et, en ce qui concerne la plupart des produits pétrochimiques primaires et secondaires, au secteur privé (y compris les sociétés étrangères). À l'heure actuelle,

nombre d'appels d'offres et tous les marchés d'approvisionnement des divisions régionales sont réservés aux seuls fournisseurs mexicains. Cependant, le recours croissant à des maîtres d'oeuvre internationaux pour des projets clés en main et l'intérêt marqué envers la technologie étrangère pourraient renverser la tendance qui exclut les sociétés étrangères au profit des entreprises mexicaines, si elle est appuyée par un accord de libre-échange nord-américain qui garantit l'accès aux marchés publics.

Pour faire face à la demande intérieure, le Mexique doit tirer le maximum de ses vastes ressources en gaz naturel et de sa capacité de production dans le secteur de la pétrochimie. S'il veut affronter la concurrence internationale, ce dernier secteur devra moderniser ses usines d'éthylène, notamment. L'industrie pétrochimique mexicaine enregistrera de 1990 à 1994 une croissance estimée à 8 p. 100 par année. Les exportateurs canadiens de résines, de machines pour les plastiques et d'outils et de matrices pourront profiter des investissements de l'ordre de 4 à 5,5 milliards de dollars US prévus au cours de cette période.

Nouvelle réglementation mexicaine en matière d'étiquetage

Depuis le 24 septembre 1992, tous les produits entrant au Mexique doivent être étiquetés en langue espagnole. On refusera l'entrée aux produits qui ne satisfont pas à cette nouvelle norme; quant aux produits qui réussiraient quand même à entrer et seraient détectés par la suite, ils risquent d'être confisqués et les fabricants de se voir imposer une amende équivalant à 150% de la valeur du produit.

Avant de pouvoir placer leurs produits sur le marché mexicain, les manufacturiers doivent obtenir des certificats de conformité. Ces certificats peuvent être obtenus de la Direction générale du Secrétariat à l'Économie et aux Finances (SECOFI) du Mexique.

Pour plus de renseignements, s'adresser à Marcel Lebleu, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, AECEC. Tél. : (613) 995-8804. Fax : (613) 943-8806.