

LA BANQUE ROYALE DU CANADA ET LE MEXIQUE

suite de la page 15

«La Banque cherche ainsi, d'ajouter M. Friser-Frederiksen, à concentrer ses efforts sur les créneaux où elle peut exceller. Quel serait l'avantage d'offrir des services bancaires au détail au Mexique lorsque la concurrence mexicaine est aussi féroce qu'elle l'est actuellement? Une banque étrangère aurait d'ailleurs beaucoup de difficulté à pénétrer le marché bancaire de détail au Canada et si la stratégie ne peut fonctionner au Canada, il serait assez naïf de croire qu'elle fonctionnerait au Mexique. Nous continuerons donc de nous limiter aux services aux entreprises et au financement international et commercial. Comme banque étrangère, nous avons un avantage au niveau du financement en dollars. Nous n'avons pas ce même avantage avec le financement en pesos et nous ne nous attendons pas à ce que la situation change.»

M. Friser-Frederiksen ajoute : «Nous continuerons de faire ce que nous faisons déjà, mais nous le ferons davantage.»

C'est le cas de toutes les autres banques canadiennes et, indépendamment de l'approche retenue par chacune d'elles, elles sont déjà toutes en lice pour répondre aux besoins croissants en capitaux. Elles sont bien décidées à s'implanter sur ce marché.

Au début de 1995, le Mexique envisageait de modifier la législation régissant les télécommunications pour accroître la concurrence et améliorer le service. L'acheminement des communications locales et interurbaines ne sera pas cédé au secteur privé sous forme de concessions et l'État tirera ses revenus de la vente au plus offrant du spectre des fréquences radioélectriques. À compter de 1995, d'autres entreprises que *Teléfonos de México (TELMEX)*, la compagnie nationale de téléphone, pourront offrir des communications interurbaines. La participation étrangère à ces nouvelles entreprises ne pourra toutefois pas dépasser 49 pour 100, à l'exception des communications cellulaires si le comité d'autorisation des investissements étrangers en décide ainsi. À la mi-mai 1995, le Congrès mexicain étudiait encore ce projet de loi, et tout semble indiquer qu'il l'adoptera.

Avec des ventes totalisant environ 100 millions de dollars US en 1991, les entreprises canadiennes sont déjà très bien positionnées sur le marché de la téléphonie cellulaire au Mexique. Les perspectives pour l'implantation de réseaux téléphoniques ruraux, de services de transmission de données, de réseaux locaux, de commutation par paquets et d'autres produits du genre, pour lesquels le Canada est considéré comme un leader mondial, sont excellentes.

LES SERVICES COMMERCIAUX ET PROFESSIONNELS

En vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les Canadiens de 60 professions peuvent dorénavant vendre leurs services à des clients mexicains qui ont besoin de leur expertise dans les secteurs du transport, des télécommunications, des services publics et de la gestion de l'environnement. Le Canada peut facilement, grâce à ses compétences en service et en conseil, satisfaire la demande dans les domaines de l'exploitation minière, de la production d'énergie, de la protection de l'environnement, de l'éducation, de la biotechnologie, des services informatiques et de la conception de logiciels, de l'ingénierie, de la foresterie et de l'agriculture. À elle seule, l'exportation de services-conseils rapporte au Canada environ 600 millions de dollars canadiens par année. L'exportation de services de cartographie et de levés rapporte presque 100 millions de dollars canadiens.

Un nombre croissant de gens d'affaires visitent le Mexique et ont besoin de bureaux à louer et de services de soutien. Les entreprises qui investissent au Mexique ont besoin du même genre d'infrastructure et de services qu'au Canada. Nombre de ces services ne font que commencer à apparaître au Mexique.