

Visibilité accrue des entreprises canadiennes

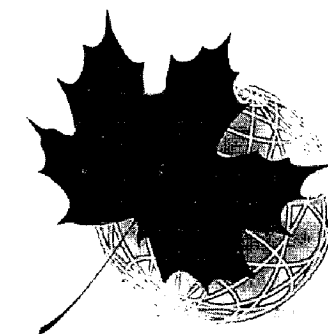
La publicité qui a entouré l'entrée en vigueur de l'ALENA et les efforts de promotion commerciale du gouvernement canadien contribuent à faire mieux connaître divers fournisseurs et investisseurs canadiens au Mexique. La visibilité accrue des entreprises canadiennes leur a permis de réaliser quelques percées sur le marché mexicain, où on trouve maintenant plus de 100 sociétés minières canadiennes, par exemple.

Parmi les autres facteurs qui aident à rehausser la visibilité des fournisseurs canadiens, mentionnons la hausse des importations mexicaines en provenance du Canada, qui s'est

chiffrée à environ 9 % en 1996, la dépendance du Mexique envers la technologie importée — y compris du Canada — pour répondre à ses besoins, et la croissance des exportations mexicaines, qui force les fabricants à moderniser leurs installations sans plus tarder afin de pouvoir respecter les normes internationales de qualité.

La plupart des entreprises canadiennes qui ont réussi à s'implanter au Mexique conviennent que la conclusion d'une alliance avec un partenaire mexicain est le meilleur moyen de pénétrer ce marché. Dans le contexte économique actuel, il peut arriver que les firmes canadiennes doivent envisager des apports de capitaux aussi bien que de technologie dans le cadre de ces alliances.

Secteurs les plus prometteurs



De nombreux secteurs de l'économie mexicaine offrent des débouchés intéressants aux fournisseurs canadiens. Nous en avons retenu dix qui méritent une attention particulière.

Aucun secteur industriel et aucune entreprise publique n'ont échappé aux bouleversements qui ont balayé le Mexique depuis la fin des années 80. Les fabricants réorganisent leurs opérations et les modernisent pour faire face à la concurrence étrangère. Les fournisseurs de services se débattent pour accroître leur efficacité et offrir à leurs clients les dernières innovations. Les organismes publics ont été forcés, pour la première fois depuis des décennies, d'étudier de nouvelles approches sous la pression des compressions budgétaires. À une échelle plus vaste, le gouvernement fédéral et les gouvernements des États ont élaboré des plans ambitieux pour moderniser l'infrastructure périmée du Mexique. Ils se tournent de plus en plus vers le secteur privé pour réaliser leurs objectifs.

Cette évolution fait naître de nombreuses possibilités pour les firmes canadiennes. La restructuration, d'abord entreprise dans le contexte des réformes économiques, a été accélérée par la crise récente du peso. Ces deux facteurs contraignent les acheteurs et les décideurs mexicains à envisager de nouvelles façons de faire et à s'adresser à de nouveaux fournisseurs.

Secteurs prioritaires

Les secteurs prioritaires sont ceux qui offrent des débouchés importants mais peu exploités jusqu'à maintenant, et au sein desquels se

dessine une concordance prometteuse entre les atouts du Canada et les besoins du Mexique. Afin de concentrer les efforts d'Équipe Canada sur les marchés offrant les meilleures possibilités de croissance, cinq secteurs prioritaires ont été choisis :

- la technologie de transformation de pointe et les machines industrielles;
- les technologies de l'information et autres produits et services de pointe;
- l'agriculture et l'agroalimentaire;
- l'équipement pour l'entretien des automobiles et les pièces de rechange;
- l'équipement et les services destinés à l'industrie des hydrocarbures (pétrole et gaz naturel).

Les débouchés qui s'offrent dans chacun de ces secteurs sont décrits dans les sections qui suivent, qui présentent également les mesures envisagées pour venir à bout des contraintes auxquelles sont confrontés les exportateurs.

Technologie de transformation de pointe et machines industrielles

Le secteur de la fabrication, qui représente le quart du produit intérieur brut du Mexique, est au cœur de son économie. On prévoit que les entreprises dont la croissance est due principalement aux exportations poursuivront la tendance à la modernisation établie avant la dévaluation du peso. La progression spectaculaire des exportations mesurées en dollars peut donc plus que compenser le renchérissement du matériel.