

Débouchés

Les projets d'infrastructure décrits ci-dessus exigent un engagement à long terme de la part des investisseurs. On trouve toutefois d'autres débouchés pour les fournisseurs canadiens de biens et de services, en particulier ceux qui possèdent des technologies éprouvées permettant d'accroître l'efficacité des opérations, qui pourront vendre leurs produits directement au gouvernement ou aux exploitants privés.

Pour satisfaire aux nouveaux règlements sur l'environnement qui doivent entrer en vigueur en 1998, la CFE envisage de convertir au gaz naturel huit centrales alimentées au mazout lourd, ce qui suscitera de nouveaux débouchés pour les fournisseurs d'équipement et de services (instruments, appareils de comptage, essais techniques, etc.).

L'intérêt soutenu que soulève l'utilisation de combustibles de substitution pour la production d'électricité fournit aux entreprises canadiennes une occasion de soumettre aux petites localités des propositions de production à faible échelle (moins de 1 mégawatt) au moyen de sources de remplacement ou de proposer des projets de production restreinte (moins de 30 MW) à l'aide de combustibles de remplacement pour vendre l'électricité à la CFE.

La commission de conservation d'énergie (Comisión Nacional para el Ahorro de Energía, ou CONAE) estime que la production des projets de cogénération pourrait se situer entre 7 000 et 14 000 MW. Les progrès en ce sens ont toutefois été entravés par la difficulté de former des associations d'utilisateurs assez importantes pour réaliser des économies d'échelle et faire face aux incertitudes liées à la vente des excès d'énergie au réseau de la CFE. Ces types de projet sont néanmoins de plus en plus attrayants pour l'industrie et pour le secteur énergétique, car ils offrent une plus grande sécurité d'approvisionnement et la possibilité de réaliser des économies sur les coûts.

On constate également un certain intérêt pour l'utilisation d'énergie à base de combustibles résiduels ou de remplacement en vue d'approvisionner les clients industriels. La « politique mexicaine intégrée sur les combustibles » vise à inciter les entreprises à réduire leur dépendance envers le mazout lourd. Une nouvelle loi sur l'environnement doit entrer en vigueur en 1998 et apportera le soutien réglementaire nécessaire. Les utilisateurs industriels et municipaux ont commencé à explorer les possibilités qu'offre l'énergie produite par injection de gaz et de combustibles résiduels en vue d'aider à réduire les émissions ainsi que les coûts des combustibles et ceux de l'élimination des déchets.

Contraintes

Les projets du secteur de la production d'électricité ont bien du mal à démarrer en raison du caractère incertain des approvisionnements et de la tarification du combustible ainsi que des contrats de revente d'électricité excédentaire à la CFE. La CRE applique des règlements visant à éliminer le subventionnement déguisé des tarifs, à fixer des plafonds de prix, à ouvrir les réseaux de transmission et de distribution aux parties tierces et à mettre en place des mesures destinées à établir un régime plus concurrentiel et à attirer les investissements nécessaires vers ce secteur.

Les fabricants et les fournisseurs d'équipement canadiens doivent faire homologuer leurs produits par la CFE avant de les introduire sur le marché mexicain. Ce processus est semblable aux procédures de certification de l'Association canadienne de normalisation (ACNOR) mais il peut prendre plusieurs mois s'il n'est pas mené correctement. Les acheteurs mexicains se refusent à envisager l'acquisition de produits qui n'ont pas été homologués.

Stratégie d'accès au marché

Pour tirer parti de ces débouchés, les entreprises canadiennes doivent être enregistrées à la CFE.

Les fabricants et les fournisseurs d'équipement doivent faire certifier leurs produits par la CFE avant de les vendre sur le marché mexicain.

Les PME canadiennes auront le plus de chances de réussir à pénétrer le marché mexicain en établissant une relation d'affaires avec un partenaire mexicain crédible et reconnu, qui agira généralement à titre d'agent ou de distributeur. Il est recommandé de faire venir l'agent au Canada afin qu'il puisse se familiariser avec les produits et les ressources de l'entreprise. Il est important que l'entreprise canadienne soit disposée à investir le temps et l'argent nécessaires pour effectuer des démonstrations de ses produits et de ses capacités aux responsables mexicains et pour fournir une expertise technique sur le terrain dans le but de soutenir les premières soumissions, ventes et installations.

Plan d'action

Information sur le marché et renseignement commercial

- Établir un service de télécopie-éclair pour transmettre aux associations industrielles et aux entreprises canadiennes intéressées des renseignements au sujet de débouchés précis et des modifications apportées aux politiques énergétiques
- Publier un bulletin d'information trimestriel concernant l'ensemble des activités du secteur énergétique au Canada et au Mexique et comprenant des renseignements au sujet des appels d'offres à venir, des articles faisant état des succès des entreprises canadiennes ainsi que des profils d'industries ou de régions particulières
- Assister aux colloques et aux conférences de la Chambre de commerce américano-mexicaine consacrés au secteur énergétique
- Créer et gérer des bases de données concernant :
 - les PME canadiennes actives dans le secteur de la production d'électricité et

des services connexes, et intéressées à exporter

- les entreprises canadiennes actives sur le marché mexicain
- Réaliser une étude au sujet du marché secondaire pour l'équipement et les services; l'ajouter au système Export **i**
- Réaliser une étude au sujet de la concentration régionale des industries — types d'industrie, besoins en énergie, accords en vigueur, contacts avec l'industrie et les gouvernements régionaux, etc.
- Dresser une liste des acheteurs mexicains de matériel de production d'électricité
- Mettre à jour l'étude sectorielle qui se trouve dans le système Export **i**.

Accès au marché

- Établir et maintenir des contacts, aussi bien au niveau opérationnel que stratégique, au sein de la CFE et de la CRE et avec les gouvernements des États où la demande est en forte croissance
- Collaborer avec la SEE en vue d'améliorer l'utilisation des lignes de crédit pour les projets du secteur énergétique
- Participer au Comité de l'énergie de la Chambre de commerce Canada-Mexique.

Promotion du commerce

- Colloques régionaux à l'intention des responsables des secteurs public et privé afin de promouvoir les technologies canadiennes déterminées et de cerner l'intérêt que pourrait susciter la cogénération
- Colloques sur la production hydro-électrique à faible échelle à l'intention des gouvernements régionaux acheteurs; visite de fournisseurs canadiens au Mexique ou visite des sites canadiens par les responsables régionaux mexicains (deuxième trimestre 1998)