

TECHNOLOGIES DE FABRICATION DE POINTE

Au cours des sept dernières années, le Mexique a importé des biens d'équipement totalisant 23 milliards de dollars, ce qui prouve que les technologies de fabrication de pointe (TFP) constituent un élément moteur de l'économie mexicaine. Environ 16 % du PIB mexicain est produit par le secteur manufacturier, lequel se tourne vers la technologie pour être à la hauteur de la compétition internationale croissante. Cependant, puisque très peu d'entreprises mexicaines produisent des TFP, 80 % de ces technologies doivent être importées.

Les industries automobile et de matière plastique sont des forces motrices du secteur manufacturier au Mexique. Cependant, d'autres occasions d'affaires existent dans les secteurs des appareils électromécaniques, de l'emballage, de l'électronique, de même que dans le secteur émergent de l'aérospatial. Il existe un important créneau dans l'industrie des *maquiladora* (2 400 entreprises manufacturières dont la plupart sont d'appartenance étrangère et sont situées dans la région frontalière avec les États-Unis), où des processus de fabrication de haute technologie, non disponibles au Mexique, sont en demande.

Des occasions d'affaires pour les PME existent dans les secteurs de l'équipement technique vertical et dans les solutions de logiciels de gestion intégrée. Parmi d'autres technologies en demande, on retrouve le prototypage, les appareils de contrôle, les périphériques (brosses et lavoirs électroniques), les envois-tests, etc. Les ventes dans les segments des TFP de haute gamme semblent également prometteuses, notamment les logiciels de conception assistée par ordinateur et la fabrication assistée par ordinateur, les moules, les outils et les matrices, les systèmes de commande numérique informatisés et dans l'équipement d'automatisation et de robotique.

Événements à venir :

ISA ExpoControl (Mexico), du 13 au 15 juin 2006.
www.isaexpocontrol.com/

Expo Manufactura (Monterrey, Mexique), mars 2007.
www.expomanufactura.com.mx/

TECMA (Monterrey, Mexique), du 6 au 9 mars 2007.
www.tecma.org.mx/

ÉVÉNEMENTS À VENIR

Deuxième Sommet annuel nord-américain Hemispheria Winnipeg, du 31 mai au 2 juin 2006.
www.hemispheria2006.com

Le Forum économique international des Amériques (Conférence de Montréal), du 5 au 8 juin 2006.
www.conferecedemontreal.com

Le VII^e Congrès international de l'exploitation minière Hermosillo, Mexique, du 17 au 20 octobre 2006. Personne-ressource : mexico.commerce@international.gc.ca

Le Partenariat Canada-Mexique

Le Partenariat Canada-Mexique (PCM) a été lancé le 24 octobre 2004 dans le cadre du 60^e Anniversaire des relations diplomatiques entre les deux pays et du 10^e Anniversaire de l'ALENA. Ce partenariat vient renforcer les liens déjà réalisés par l'ALENA et le Partenariat trilatéral pour la sécurité et la prospérité (PSP).

En septembre 2005, le premier ministre du Canada a accueilli le président mexicain Vicente Fox, à Vancouver, où ils ont reçu un rapport sur les réalisations des représentants des cinq groupes de travail du PCM sur la compétitivité, l'habitation, les villes durables, le capital humain et l'agro-industrie. Dans le cadre de cet événement, un nouveau groupe de travail a été formé pour le secteur de l'énergie. De plus, le groupe de travail sur la compétitivité a annoncé qu'il désirait augmenter le commerce bilatéral de 50 % et doubler l'investissement d'ici 2010. Dans son premier *Rapport aux chefs*, le PCM met en lumière toute une année de collaboration et de réalisations. Un rapport complet des réalisations et des objectifs des groupes de travail est disponible en ligne à l'adresse suivante : www.itcan-cican.gc.ca/cmp-fr.asp.

Le PCM rassemble des dirigeants d'entreprises, des agents économiques clés et des décideurs principaux des secteurs privés et

publics du Canada et du Mexique. Il vise à stimuler la création de réseaux et de partenariats stratégiques et à promouvoir le dialogue aux niveaux supérieurs. Cette relation a permis une plus grande coopération en toute matière, notamment au niveau du commerce bilatéral, de l'investissement, des liens de commerce électronique interentreprises, du logement, des infrastructures hydrauliques, de la mobilité des étudiants et d'un gouvernement à l'écoute des citoyens.

Les 7 et 8 mars 2006, les six groupes de travail du PCM se sont rencontrés à Mexico pour discuter des progrès réalisés et pour fixer des priorités pour les mois à venir. Les rencontres se sont terminées par un déjeuner offert par le gouvernement du Mexique de même que par une réception à la résidence de l'ambassadeur du Canada au Mexique, Gaëtan Lavertu. En parallèle, les PDG mexicains et canadiens ainsi que les hauts fonctionnaires ont rencontré le président du Mexique, Vicente Fox, pour discuter du commerce bilatéral et des défis de la compétitivité.



NOUVELLES INITIATIVES

LE PROGRAMME D'EXPORTATION DE LA RÉGION DE HALTON POUR LE MEXIQUE

L'Alliance d'exportation, dont le lancement est prévu pour avril 2006, offrira une approche toute particulière de la diversification du marché d'exportation. Initiée à titre de partenariat de base entre la région de Halton, CICan, la région de l'Ontario, Exportation et développement Canada (EDC), le Collège Sheraton et le Service des délégués commerciaux (SDC) du Canada à l'étranger, l'Alliance d'exportation invitera d'autres parties prenantes dans le commerce et l'investissement à participer à titre de partenaires dans les initiatives internationales en développement des affaires. Le but du projet pilote *Programme d'exportation pour le Mexique* est d'identifier un nombre choisi d'entreprises de la région de Halton qui sont des exportateurs actifs vers les États-Unis et les appuyer dans leurs efforts à diversifier davantage leurs exportations.

« La majorité des 1 100 exportateurs de la région de Halton vend au marché américain. Notre but est d'aider les entreprises à acquérir les connaissances et l'expérience pour accroître leurs activités d'exportation au-delà du marché américain », indique M. John Ayling, directeur du Centre de développement des affaires de Halton. Puisque le Canada jouit d'un lien naturel avec le Mexique par le biais de l'ALENA et en raison de la position avantageuse du Mexique comme point d'accès vers un marché latino-américain plus large, il a été choisi comme marché cible pour cette initiative. L'objectif à long terme est de tirer profit de la réussite de cette initiative et de la répéter sur d'autres marchés internationaux.

La région de Halton et CICan travailleront avec les entreprises choisies pour établir des profils de produits et de services, cerner des occasions d'affaires précises et élaborer des stratégies d'entrée sur le marché. Ces efforts seront soutenus par EDC et par des étudiants en administration du Collège Sheraton qui travailleront à recueillir de l'information commerciale et à élaborer des stratégies d'entrée sur le marché. De là, le Service des délégués commerciaux aux trois missions du Mexique travaillera avec les entreprises afin de cerner des partenaires mexicains potentiels et de faciliter leur entrée.

MISSION COMMERCIALE VIRTUELLE DE TI ET DE LOGICIELS QUÉBEC-MONTERREY

Vers la fin de 2005, une mission commerciale virtuelle (MCV) a été organisée par le bureau régional du Québec de CICan et par le consulat général du Canada à Monterrey, au Mexique. Cette mission marquait la première collaboration de ces deux organismes avec deux organismes clés de développement économique, Laval Technopole et Développement économique pour la région de Longueuil (DEL). La MCV a permis de présenter 4 entreprises québécoises à 15 distributeurs et représentants de technologie de l'information (TI) de Monterrey. Selon M^{me} Maude Martin, directrice de Laval Technopole, « les MCV offrent aux entreprises l'information stratégique dont elles ont besoin pour progresser davantage sur ce marché. Elles contribuent également à stimuler des échanges sérieux et continus avec des représentants potentiels. Ceci est stimulant puisque nos entreprises peuvent accéder à un marché-test de première main sans avoir à dépenser des sommes considérables et du temps précieux. »

Cette MCV a démontré que la collaboration entre les organisateurs profite à tous. M. Alonso Restrepo, délégué commercial international chez DEL Export, estime que « la synergie issue de ce partenariat est impressionnante. Cette coopération homogène fait ressortir ce qu'il y a de mieux chez chaque partenaire. Par exemple, Monterrey nous a transmis des renseignements nécessaires au jumelage de nos entreprises avec les meilleurs partenaires possibles. Leur grande connaissance du secteur nous a aidés à accomplir notre travail. »

M. Claude Coté, directeur des ventes et du marketing chez Info-Kit Technologies, une des entreprises participantes, peut témoigner du mérite de cette MCV : « La mission commerciale virtuelle a été l'occasion pour Info-Kit Technologies d'établir le pied-à-terre qu'elle recherchait depuis longtemps dans cette région. Un représentant local a été recruté et est actuellement en cours d'intégration au sein de l'équipe de développement commercial de l'entreprise au Mexique. »

Des enquêtes de suivi auprès des participants se sont avérées très positives, et d'autres MCV sont prévues en 2006.

