

Du point de vue des exportateurs étrangers, la poursuite des pressions inflationnistes internes aura quelques effets favorables. La dévaluation du peso a presque immédiatement entraîné la hausse des prix des importations mais il a fallu davantage de temps pour que les effets de l'inflation ne se répercutent dans la structure des coûts des producteurs nationaux. Il était donc difficile d'exporter des marchandises au Mexique tant que les prix inférieurs n'avaient pas rejoint les mêmes niveaux. Cependant, dans certains secteurs d'activités, les ajustements aux prix intérieurs ont déjà été faits et les importations sont redevenues plus concurrentielles. Cette tendance devrait se poursuivre.

Dans le cas d'un exportateur canadien ayant une stratégie à moyen terme, le Mexique continue à offrir d'excellents débouchés. C'est devenu l'une des économies les plus ouvertes d'Amérique latine. La conséquence en est que les pressions concurrentielles extérieures contraignent les fabricants mexicains à accroître leur efficacité et la qualité de leurs produits. L'expérience a démontré que les coentreprises avec des sociétés étrangères sont une des meilleures façons pour les entreprises mexicaines d'atteindre ces objectifs. De plus, le Mexique continue à bénéficier des avantages que confère un important marché intérieur, une population jeune et une main-d'œuvre abondante et à prix concurrentiel.

À plus long terme, le Mexique peut s'avérer une excellente base pour les entreprises canadiennes qui veulent prendre de l'expansion dans le reste de l'Amérique latine. On pense ici en particulier aux négociations bilatérales entre le Canada et le Chili, débutées à la fin de 1995, qui devraient faire apparaître de nouvelles possibilités. Il est également probable que les projets de libéralisation des échanges dans l'ensemble du continent sud-américain porteront fruits. Les entreprises implantées au Mexique seront alors en excellente posture pour pénétrer ces nouveaux marchés.

Il y a des possibilités pour les fournisseurs canadiens dans tous les secteurs de l'économie. Aucune entreprise industrielle, des secteurs public ou privé, n'a pu échapper aux forces du changement qui ont transformé le Mexique depuis la fin des années 1980. Les fabricants rationalisent et modernisent leurs activités pour faire face à l'arrivée de la concurrence étrangère. Les prestataires de services s'efforcent de devenir plus efficaces et d'offrir à leurs clients les derniers produits disponibles. Pour la première fois depuis des décennies, des organismes gouvernementaux ont été contraints d'adopter de nouvelles méthodes de travail à la suite des compressions budgétaires qui leur ont été imposées. De façon plus générale, le gouvernement fédéral et les gouvernements des États se sont lancés dans des plans ambitieux de modernisation de l'infrastructure mexicaine. Ils s'adressent de plus en plus au secteur privé pour les aider dans cette tâche.

Ce contexte de changement généralisé fait apparaître des débouchés pour le milieu canadien des affaires qui n'était pas jusqu'à maintenant un important fournisseur de l'industrie mexicaine. Lancée par les réformes économiques, la vaste rationalisation a été accélérée par la crise récente du peso. Ces deux éléments contraignent les acheteurs et les décideurs mexicains à envisager de nouvelles méthodes de travail et à se chercher de nouveaux fournisseurs.