

## Canada-Mexique

## Échanges commerciaux et investissement

Depuis de nombreuses années, le Canada entretient avec le Mexique des relations commerciales beaucoup plus étendues et importantes qu'avec tout autre pays d'Amérique latine.

Maintenant, en qualité de partenaire commercial, dans le cadre de l'ALENA, le Canada bénéficie d'un régime tarifaire préférentiel; d'innombrables possibilités d'investissement dans les entreprises mexicaines, et d'une position privilégiée auprès des Mexicains.

En 1994, la valeur des exportations canadiennes vers le Mexique s'est accrue de 27,8 %, passant à 1,02 milliard de \$, et celle des importations canadiennes en provenance de ce pays a augmenté de 19,9 %, passant à 4,5 milliards de \$. Le Mexique est la treizième destination des exportations du Canada qui est, lui, pour le Mexique, le deuxième marché en importance.

Entre 1990 et 1994, les importations mexicaines en provenance du Canada ont plus que doublé par rapport aux importations provenant des États-Unis et du reste du monde, ce qui a porté la part canadienne des importations mexicaines totales à 2,1 %. En dépit de la crise économique qu'a subie le Mexique et de la dévaluation résultante du peso, les importations en provenance du Canada ont augmenté à nouveau de 8,4 % en 1995, selon des données préliminaires publiées par Statistique Canada le mois dernier. Cette amélioration et la part relativement faible du Canada sur le marché mexicain laissent entendre qu'il y

existe d'importantes possibilités pour les entreprises canadiennes.

À l'heure actuelle, les entreprises mexicaines, tant privées que publiques, recherchent vivement la technologie qu'ont à offrir les entreprises canadiennes, et souhaitent beaucoup en faire des partenaires dans leurs activités. L'effondrement du peso en 1995 a eu pour effet, s'il en est, d'aiguiser ce désir puisque les plus grandes entreprises mexicaines, avantagées par la dévaluation du peso, ont réalisé des ventes exceptionnelles à l'étranger.

Petites et grandes entreprises sont maintenant à la recherche de processus et de produits de pointe et de techniques d'assurance de la qualité qui leur permettront d'améliorer l'attrait de leurs produits sur les marchés mondiaux.

## Ouverture à l'investissement

En 1994, le Mexique, qui facilitait de plus en plus l'accès de l'investissement étranger, comptait parmi les dix premiers bénéficiaires de capitaux étrangers. Aussi, la crise économique a eu pour effet de rendre les entreprises mexicaines très ouvertes aux coentreprises et à d'autres formes d'investissement.

Les obstacles à l'importation de certaines technologies et de certains services ont été éliminés. Par exemple, le gouvernement a annulé les décrets rendant obligatoire l'obtention d'une licence pour importer des ordinateurs et des produits connexes. Il a aussi renforcé les lois en matière de propriété intellectuelle et, partant,

a amélioré les possibilités d'exportation de logiciels et de produits biotechnologiques, par exemple. De plus, les lois mexicaines régissant le franchisage font l'objet d'une refonte, entreprise en 1990.

Comme le montrent les exemples qui précèdent, les processus de libéralisation des échanges, de déréglementation et de privatisation ont facilité l'accès au Mexique des capitaux et de la technologie du Canada.

Dans l'ensemble, l'investissement canadien au Mexique est passé de 350 millions de \$ US en 1989 à 670 millions de \$ US en 1994, sans compter des investissements prévus d'environ 1,4 milliard de \$ US.

## La privatisation se poursuit

Le gouvernement de M. Zedillo continue de rationaliser ses activités en poursuivant le programme de privatisation entrepris par le gouvernement précédent. En 1994, le gouvernement avait déjà privatisé plus de 1 000 entreprises publiques, et il a déjà entrepris de faire de même pour les télécommunications, les administrations portuaires et aéroportuaires. Dans des communiqués récents, il a annoncé la privatisation de l'industrie pétrochimique ainsi que d'éléments des chemins de fer nationaux et de la Commission fédérale de l'électricité.

## L'ambassade du Canada est à votre disposition

(Suite de la page II)

d'avance avec un interprète qui possède une bonne connaissance technique. Consultez l'ambassade du Canada à Mexico pour cette question, parce que les Mexicains préfèrent de beaucoup utiliser l'espagnol. »

« L'ambassade m'a aussi beaucoup aidé à trouver des contacts d'affaires, déclare M. Follett et, en général, le personnel de l'ambassade est tout à fait disposé à faire la promotion des sociétés canadiennes au Mexique. »

Pour plus de renseignements sur FGA et sur ses capacités, communiquer avec le président de la société M. Gary Follett; tél. : (709) 753-2100; fax : (709) 753-7011.

## DÉBOUCHÉS SECTORIELS

## Toujours de nombreux débouchés

Aucun secteur n'a échappé au vent de changements qui souffle sur le Mexique depuis la fin des années 80. Les fabricants rationalisent et modernisent leurs opérations afin de pouvoir rivaliser avec les concurrents étrangers entrant sur le marché. Les fournisseurs de services déploient tous les efforts pour devenir plus efficaces et offrir à leurs clients les plus récentes innovations. Les organismes gouvernementaux ont été forcés, pour la première fois depuis des dizaines d'années, d'envisager l'adoption de nouvelles méthodes pour faire face aux compressions budgétaires. Et, à une plus grande échelle, le gouvernement fédéral et les administrations des États se

sont lancés dans d'ambitieux projets de modernisation de l'infrastructure désuète du Mexique. De plus en plus, les pouvoirs publics se tournent vers le secteur privé pour atteindre cet objectif.

Ce contexte offre de nombreuses possibilités aux fournisseurs canadiens, sur le plan de l'investissement comme sur celui de la technologie, dans toute l'économie mexicaine. La rationalisation à laquelle ont donné lieu, à l'origine, les réformes économiques, s'est accélérée en raison de l'effondrement récent du peso. Ces deux facteurs obligent les acheteurs et les décideurs mexicains à trouver de nouvelles méthodes et de nouveaux fournisseurs.

Les cinq secteurs suivants, dans lesquels le savoir-faire canadien peut répondre aux besoins du Mexique, offrent des débouchés considérables, mais encore largement inexploités.

## Équipement perfectionné de production et machines industrielles

La fabrication est le pivot de l'économie mexicaine. On attribue à ce secteur le quart du produit intérieur brut (PIB) du pays. Les fabricants doivent améliorer leurs procédés et leurs produits s'ils veulent soutenir la concurrence au pays comme à l'étranger.

Les entreprises d'exportation souhaitent se procurer rapidement de l'équipement perfectionné de contrôle de procédés et de stocks ainsi que du matériel permettant d'appliquer la méthode JAT (juste-à-temps) dans leurs rapports avec leurs fournisseurs. Les entreprises canadiennes qui possèdent le savoir-faire requis pour aider les fabricants à moderniser leurs installations et ainsi satisfaire à ces exigences trouveront des débouchés intéressants.

Les nouveaux stimulants fiscaux offrent de plus grandes possibilités aux fournisseurs d'équipement perfectionné de production. Par exemple, on a aboli l'impôt sur les éléments d'actif et on a adopté un taux d'amortissement autorisé de 100 % la première année d'un nouvel investissement.

Il existe dans ce secteur d'énormes possibilités d'accroissement des ventes de tous les types d'équipement de production. Les entreprises mexicaines comprennent les avantages de la fabrication selon un système flexible, et la plupart d'entre elles veulent

se conformer aux normes ISO 9000.

Aux ententes de distribution habituelles s'ajoute, pour les entreprises canadiennes, celle de s'implanter sur

ce marché par le biais de coentreprises, d'accords de fabrication en collaboration, de projets clés en main et de formules nouvelles de financement.

## Agriculture et agroalimentaire

La production agricole, qui comprend également les produits forestiers et ceux de la pêche, représente environ 7 % du PIB du pays. Les importations de produits alimentaires ont augmenté au Mexique, stimulées par un accroissement rapide de la population et une urbanisation accrue.

Les importations de produits agricoles totalisaient 3,3 milliards de \$ US en 1994. La valeur de l'ensemble des importations de produits alimentaires, elle, s'établissait cette année-là à près de 7 milliards de \$ US. Ce sont les États-Unis qui dominent sur ce marché; leur part de l'ensemble des importations était de 71 % en 1994, tandis que celle du Canada s'établissait à 5,7 %.

Le Mexique est le septième marché agroalimentaire du Canada en importance, lequel représente un chiffre d'affaires de 346 millions de \$. Dans le contexte de l'ALENA, le Mexique offre d'excellents débouchés pour le blé, l'orge, le colza canola, le bœuf, les bovins laitiers et les produits génétiques des bovins, le porc vivant et la

viande de porc, les aliments pour animaux, les produits alimentaires transformés et les boissons.

Les exportations de blé représentent quelque 40 % de l'ensemble des exportations canadiennes de produits agroalimentaires vers le Mexique. Ce pays ne produit pas suffisamment de blé pour répondre à la demande intérieure, et tout porte à croire que le Canada pourrait doubler ses ventes, pour les faire passer à 2 millions de tonnes par année.

Les transformateurs mexicains de produits alimentaires sont en train de restructurer leurs activités afin de répondre aux besoins du marché intérieur en expansion et de plus en plus exigeant. Une vague de fusions d'entreprises a engendré des sociétés de plus grande taille et dotées de meilleurs capitaux permanents qui s'apprentent à rationaliser leurs procédés de production. Il existe également d'importants débouchés pour les produits à plus grande valeur ajoutée, notamment le yogourt, le fromage, le lait et les produits de confiserie.