

- Transmettre des rapports sur les tendances et les débouchés qui se dessinent dans l'industrie aux organismes du gouvernement canadien et aux entreprises privées intéressés, par téléphone, télécopieur ou courrier électronique
- Effectuer des études des marchés mexicains de la câblodistribution et du téléphone cellulaire, et les inclure dans le système Export *i*
- Mettre à jour les études sectorielles pour Export *i* et le Centre des études de marché d'Équipe Canada
- Assurer la gestion et la mise à jour des profils des acheteurs de composants électroniques de la région de Guadalajara
- Élargir et mettre à jour des listes de contacts locaux au sein du gouvernement ainsi que des importateurs, distributeurs et agents
- Dresser une liste des entreprises canadiennes qui souhaitent exporter vers le Mexique, ainsi que de leurs capacités.

Accès au marché

- Défendre les intérêts des entreprises et leur offrir des conseils au sujet des appels d'offres et des procédures d'achat au Mexique
- Fournir des conseils sur la marche à suivre pour obtenir des permis, des certificats et des concessions
- Suivre de près les questions douanières et les obstacles au commerce et faire rapport
- Mettre à jour et élargir la liste des consultants/experts qui connaissent les procédures administratives locales
- Suivre de près les questions relatives à la politique commerciale et faire rapport.

Promotion des échanges

- Missions commerciales vers le Canada d'éventuels acheteurs mexicains :
 - Séminaire du TEMIC, Montréal, juin 1998

- SoftWorld 98, St. John's, septembre 1998
- Congrès de l'ACTP, Toronto, juin 1998
- Inter-Comm 98, Toronto, avril 1998

- Coordination de la participation des entreprises canadiennes à la foire Comdex-Latinet 98, Mexico, février 1998
- Stand d'information du Canada à la foire Mexitrónica 98, visant les fournisseurs du secteur de l'électronique, particulièrement les fabricants d'ordinateurs et de périphériques, Guadalajara, octobre 1998.

Autres participations possibles

- Expo Comm Telecomunicaciones, Mexique, février 1998
- Expo Internet, Mexique, octobre 1998
- Expo Software, Mexique, novembre 1998.

Sensibilisation

- Après les recherches nécessaires, constituer une banque de données de conférenciers mexicains aptes à faire des exposés devant des représentants d'entreprises canadiennes en visite au Mexique (pour assister à une foire, par exemple)
- Assister à des congrès, tels Information Technology & Telecommunications, Cable and Television (CATV).

Agriculture et agroalimentaire

Le secteur agroalimentaire du Mexique ne produit pas suffisamment de denrées alimentaires pour nourrir toute la population actuelle du pays, qui se chiffre à 93 millions d'habitants. La production agricole ne représente que 5,4 % du PIB et son importance relative régresse au fur et à mesure que l'économie se développe et se diversifie. Aussi le Mexique est-il depuis longtemps un importateur net de produits agricoles. Ce n'est qu'en 1995 que le déficit commercial au titre des produits agricoles s'est temporairement corrigé : cette année-là, les exportations du Mexique ont atteint

3,9 milliards de dollars US, contre 2,6 milliards pour les importations. Les importations étaient dominées par les États-Unis, qui détiennent environ 70 % du marché, suivis du Canada, dont la part s'élève à 7 %. On s'attend à ce que d'ici la fin de 1997, le Mexique soit redevenu un importateur net de produits alimentaires.

On impute les carences du Mexique en matière de production alimentaire à l'utilisation de techniques dépassées, à l'insuffisance des infrastructures et à un manque d'accès au crédit. Plus de 70 % des exploitations agricoles pratiquent une agriculture de subsistance ou à caractère communautaire sans économies d'échelle. Le Mexique compte 27 millions d'hectares de terres arables, mais la dimension moyenne des fermes est inférieure à 5 hectares; moins de 7 millions d'hectares ont accès à l'irrigation. Le relief accidenté et l'application traditionnelle de pratiques culturelles à forte densité de main-d'oeuvre entravent la mécanisation et l'adoption de technologies importées.

La petite dimension des exploitations agricoles résulte du régime foncier mexicain, désigné sous le nom de *ejido*. La rigidité des lois sur la propriété liées au régime de l'*ejido*, conjuguée à une dépendance excessive envers les prêts et subventions venant des pouvoirs publics, a empêché l'agriculture mexicaine de se moderniser. Toutefois, de récentes mesures correctrices d'ordre juridique et administratif incitent les petits agriculteurs à se regrouper afin de pouvoir avoir un meilleur accès à la technologie et aux lignes de crédit. Cette évolution se traduira par l'apparition, au bénéfice des entreprises canadiennes, de possibilités de coentreprises dans les domaines de la technologie et des services.

Débouchés

Près de 80 % des terres arables du Mexique produisent des denrées en vrac, mais elles contribuent à moins de la moitié de la valeur des cultures. Étant donné que l'ALENA accroît de plus en plus l'attrait des exportations de produits

horticoles de grande valeur vers le Canada et les États-Unis, on prévoit que les superficies affectées à la production de denrées en vrac vont diminuer et que le Mexique réussira à abaisser son déficit au titre des échanges de produits alimentaires mais accroîtra sa dépendance envers les denrées en vrac importées. Le Mexique offre déjà d'excellents débouchés en ce qui concerne les céréales et les oléagineux, et il en existe d'autres en ce qui concerne les légumineuses, la viande bovine et porcine, les fruits produits en climat tempéré, le poisson, les produits laitiers et les pommes de terre de semence.

Le nombre de porcins et de têtes de bétail a accusé une forte baisse depuis trois ans, la demande de produits locaux ayant augmenté à la suite de la dévaluation du peso et la sécheresse dans les États du nord ayant entraîné une baisse du nombre d'animaux. Les quantités de porcins diminuent encore davantage suite à l'adoption récente, par la Food and Drug Administration (FDA) des États-Unis, de règlements permettant pour la première fois la vente de viande porcine mexicaine sur le marché américain. Tous ces facteurs contribuent à faire augmenter la demande en techniques génétiques pour la reproduction des troupeaux porcins et bovins. Vu l'état embryonnaire de l'industrie génétique au Mexique, les fournisseurs canadiens trouveront chez les producteurs mexicains un marché très attentif. Une ligne de crédit d'un montant de 110 millions de dollars accordée par la Société pour l'expansion des exportations (SEE), dont peuvent se prévaloir les exportateurs canadiens de bétail et de services de génétique de la reproduction pour la vente au Mexique, aidera les efforts de reconstitution des stocks.

Toutefois, le marché mexicain ne se limite pas aux produits agricoles. Le secteur des produits alimentaires transformés, aussi bien au niveau de la consommation que de l'industrie, a repris sa croissance. Si les importations de denrées de base en vrac ont effectivement progressé de 41 % depuis 1988, les biens intermédiaires ont enregistré d'aussi bons résultats, soit une croissance de 45 %, tandis que le secteur de la