

Hausse spectaculaire des échanges entre le Canada et le Mexique

Les rapports commerciaux entre le Canada et le Mexique sont plus étroits que jamais. Nos exportations ont augmenté à un taux annuel moyen d'environ 17 % de 1993 à 2002. D'après Statistique Canada, elles atteignaient à 2,4 milliards de dollars l'an dernier, tandis que nos importations s'élevaient à 12,7 milliards, le total des échanges s'établissant ainsi à 15,1 milliards. Le Canada est maintenant le deuxième marché d'exportation du Mexique. Si l'investissement mexicain au Canada reste faible, les flux inverses étaient d'environ 6 milliards de dollars en 2002, selon les sources mexicaines.

Il existe un écart entre les données commerciales de Statistique Canada et celles de l'INEGI, son homologue mexicain. Cet écart est largement attribuable au trafic de transbordement transitant par les États-Unis. L'INEGI ayant enregistré des importations de 7 milliards de dollars en provenance du Canada en 2002, il est sans doute plus juste de dire que les échanges canado-mexicains se chiffraient à 19,7 milliards cette année-là.

Des aliments aux automobiles et des téléphones aux pipelines : les débouchés se multiplient au sud

Le Mexique offre d'excellents débouchés aux entreprises canadiennes. Étant donné l'ouverture de plus en plus grande de son économie, les pressions de la concurrence forcent ses fabricants à se montrer plus efficaces et à améliorer la qualité de leurs produits. Les entreprises mexicaines souhaitent s'allier à des firmes canadiennes dans le but d'accroître leur capacité concurrentielle.

Environnement

Au Mexique, le marché de l'environnement est actuellement évalué à 6 milliards de dollars par année, et on prévoit qu'il atteindra 35 milliards en 2010. Les besoins les plus importants relativement à l'infrastructure environnementale se situent dans le traitement des déchets solides et dangereux, ainsi que dans l'épuration de l'eau et des eaux usées et dans l'énergie renouvelable.

Étant donné que seulement 21 % des déchets dangereux sont traités de manière convenable, le Mexique a besoin d'investissements importants dans la gestion des déchets dangereux et des déchets solides municipaux. L'Agence de protection de l'environnement du Mexique a récemment intensifié ses

efforts en vue de faire respecter les règlements en place, ce qui ouvre des débouchés du côté des installations de confinement, d'incinération et de recyclage, ainsi que pour l'enfouissement et le traitement des boues contaminées.

À l'heure actuelle, près de 40 % des eaux usées municipales sont épurées par des entrepreneurs privés. On prévoit que le Mexique aura besoin dans ce secteur d'investissements atteignant 2,7 milliards de dollars par année, en moyenne, jusqu'en 2025.

Plus de cinq millions de Mexicains vivant dans 88 000 petits villages ne sont pas branchés au réseau national de distribution d'électricité, de sorte qu'ils sont privés d'un approvisionnement fiable en énergie. Les possibilités les plus intéressantes en matière d'énergie renouvelable sont des projets privés dans des localités rurales et des débouchés associés aux projets d'exploitation minière. Dans ce volet du secteur énergétique, les entrepreneurs, consommateurs et industries du Mexique ont besoin de matériel (panneaux solaires, dispositifs éoliens), de technologie et de services de consultation. On constate également l'émergence d'un marché pour les technologies d'économie d'énergie dans l'industrie, faisant appel à des moteurs à très haut rendement, des logiciels pour gérer la demande d'électricité, des systèmes de gestion d'énergie, de chauffage d'eau, de contrôle d'éclairage et de récupération de chaleur.

Agriculture et agroalimentaire

Les importations totales du Mexique en produits agroalimentaires ont doublé depuis le milieu des années 1990, elles se chiffrent actuellement à plus de 15,5 milliards de dollars, ce qui fait de ce pays le sixième importateur au monde. Le Mexique est par ailleurs l'un des cinq marchés prioritaires du Canada dans le secteur de l'agroalimentaire et des poissons et fruits de mer. Depuis 1996, il a affiché le taux de croissance le plus élevé (près de 40 %) parmi les marchés d'exportation du Canada dans ce secteur, pour se situer à près de 850 millions de dollars en 2002.

Les couches aisées et fortunées de la société mexicaine, dont on estime l'importance à environ 26 millions d'individus, sont à la recherche de produits prêts à la consommation. Les exportations d'aliments

Représentant au dédouanement à Nuevo Laredo

Le gouvernement canadien a embauché un représentant au dédouanement à temps plein qui exerce ses fonctions dans la ville mexicaine de Nuevo Laredo. Il fournit des services de prédédouanement et d'assistance à la frontière aux entreprises canadiennes qui expédient des produits agroalimentaires au Mexique. Les exportateurs peuvent s'adresser à M. Luis Pérez avant d'expédier leurs marchandises afin de s'assurer que les documents nécessaires sont en règle. Le représentant s'occupe aussi de débloquer les marchandises lorsqu'elles sont retenues à la douane.

Contact : luispere@nlaredo.globalpc.net

à valeur ajoutée du Canada atteignaient 600 millions en 2002 – en hausse de près de 300 % par rapport à 1996 – et représentent aujourd'hui 70 % des ventes agroalimentaires du Canada au Mexique.

Le Canada est bien placé pour continuer d'accroître ses expéditions de produits agricoles et alimentaires vers le Mexique. Les débouchés sont excellents pour les boissons et produits alimentaires canadiens à valeur ajoutée, vu la prolifération, au Mexique, des hypermarchés modernes, des supermarchés, des hôtels touristiques, des centres de villégiature et des restaurants.

Les contingents tarifaires de l'ALENA sur la plupart des produits agroalimentaires ont été éliminés le 1^{er} janvier 2003, ce qui rend le marché mexicain encore plus intéressant pour les exportateurs canadiens.

Industrie automobile

Grâce à la libéralisation progressive de l'économie, l'industrie mexicaine de l'automobile et des pièces automobiles a pris beaucoup d'expansion, ce qui en fait un marché intéressant pour les exportateurs canadiens.

L'industrie mexicaine a produit quelque 1,8 million de véhicules en 2002 et elle se

situe tout juste derrière le Canada parmi les fournisseurs du marché américain en pièces et composants. Sa production a approché 20 milliards de dollars en 2001. Cette année-là, 23 % des importations totales du Mexique en provenance du Canada étaient liées au secteur de l'automobile, les pièces et accessoires représentant quelque 13 %.

« Nous avons constaté un besoin réel au Mexique en ce qui concerne nos revêtements de sol souples. Après l'entrée en vigueur de l'ALENA, la valeur de nos contrats dans ce pays a quintuplé. »

XAVIER GARCIA
coordonnateur du marketing international
Baultar Inc., Windsor (Québec)

En 2001, le Mexique a importé 765 millions de dollars en pièces et accessoires d'automobiles en provenance du Canada. Une part importante de ces achats consiste en produits tels que les pièces pour châssis de véhicules, les transmissions, les volants, les colonnes et boîtes, les freins et servofreins, les essieux non moteurs et les pare-chocs. Parmi les autres produits canadiens en demande ces dernières années, on peut citer les amortisseurs de choc, les radiateurs, les silencieux et les tuyaux d'échappement.

Les entreprises canadiennes pourraient aussi tirer parti d'autres débouchés parmi les produits que le Mexique importe actuellement d'autres pays, notamment les galets de roulement, les systèmes d'embrayage, les ceintures de sécurité et les garnitures de frein montées.

Technologies d'information et de communication

Le marché mexicain des télécommunications a grandi quatre fois plus rapidement que l'économie dans son ensemble depuis huit ans. On estime que le marché du matériel et des services se situera à 7,5 milliards de dollars annuellement pendant les trois prochaines années.

On trouve des débouchés aussi bien dans les communications mobiles que dans les lignes fixes. Vu la forte croissance attendue dans les services Internet, les services de transmission de données offrent un potentiel considérable. De plus, il existe des ouvertures au niveau des applications à plus petite échelle, notamment dans la câblodistribution, le réseautage (bâtiments, réseaux locaux et longue portée), les services de téléconférence et l'enseignement à distance. D'ici à 2004, 95 % des téléphones cellulaires seront numériques, ce qui ouvre aussi de nombreux débouchés.

On prévoit un accroissement de la demande en dispositifs de stockage complémentaires, car les PME font de plus en plus appel aux logiciels à forte intensité en données et au commerce électronique. Cela devrait faire naître des débouchés importants dans l'industrie des logiciels : logiciels de gestion (pour la comptabilité et l'administration dans les micro-entreprises et les PME, applications en gestion des affaires et en contrôle des stocks), logiciels éducatifs (étude des langues étrangères, activités techniques depuis la conception de logiciels jusqu'à la programmation de langages et autres sujets scolaires), et logiciels applicables à l'industrie du transport (solutions pour le suivi des marchandises expédiées, maintenance, soutien, administration de parcs de véhicules, logistique et contrôle des clients, logiciels de gestion des horaires).

En 2001, le gouvernement mexicain a lancé le programme e-México dans le but de favoriser le développement de l'industrie des technologies de l'information et des communications, la création d'un marché interne pour ses produits, la mise en place d'une réglementation propre à faciliter le recours aux médias électroniques et le commerce électronique, et la numérisation des services de l'État. Ce programme ouvrira un certain nombre de débouchés aux entreprises canadiennes dans les années à venir.

« Nous n'avons vraiment pas senti la présence de frontières dans nos négociations avec le Mexique. Nous avons eu des contrats internationaux intéressants dans le passé, mais l'importance de ce dernier projet [au Mexique] porte FTS et notre technologie à un niveau jamais atteint. Nous nous attendons à ce que ce contrat engendre des retombées exceptionnelles. »

BRIAN BOLTON, président
Forest Technology Systems Ltd.,
Victoria (Colombie-Britannique)

Privasoft, une entreprise d'Ottawa qui se spécialise dans les logiciels d'accès à l'information, a déjà commencé à tirer parti de ces possibilités. Compte tenu de la nouvelle législation loi mexicaine sur la transparence et l'accès à l'information, Privasoft est bien placée pour offrir ses produits à diverses entités au sein du secteur public mexicain. Grâce à une bonne gestion et à une connaissance étendue du marché, l'entreprise a pu trouver un créneau pour ses produits, et sa première expérience dans le secteur de l'exportation a été couronnée de succès.

Énergie

La restructuration et la modernisation du secteur de l'énergie est une autre priorité du président Vicente Fox. Pour atteindre cet objectif, le gouvernement a annoncé en 2001 un plan de six ans qui nécessite des investissements de 170 milliards de dollars, principalement dans des projets qui seront gérés par la Comisión Federal de Electricidad (CFE) et par PEMEX, pour l'exploration, la production et la transmission dans le secteur des hydrocarbures, et pour l'expansion de l'industrie du raffinage et pétrochimique.

Pour répondre à la demande croissante en énergie, dont on prévoit qu'elle se situera à 7 % par année, de nouvelles centrales électriques seront aménagées et exploitées. Plusieurs d'entre elles seront gérées par des producteurs indépendants et alimentées au gaz naturel pour tirer parti des importants gisements de gaz du Mexique, largement inexploités jusqu'à présent.

Il existe des débouchés intéressants pour les exportateurs canadiens dans tous les domaines de l'exploration pétrolière et gazière et dans les activités de mise en valeur et de production en aval. Plusieurs pétrolières canadiennes, notamment Precision Drilling, sont déjà au nombre des fournisseurs de PEMEX. En 2003, celle-ci se propose d'accorder des contrats multi-services pour la mise en valeur des ressources gazières. Ces contrats de services tarifés auront pour effet d'accroître l'efficacité de PEMEX en incorporant quelque 30 services dans un seul appel d'offres (par exemple, le traitement et l'interprétation sismique, l'ingénierie des champs gaziers et la production).

Pour sa part, la CFE a annoncé cette année un programme d'investissements de près de 85 milliards de dollars en 10 ans, dont 32 milliards pour la production d'électricité (afin d'ajouter 28 000 mégawatts d'électricité au réseau de distribution national) et 28 milliards pour agrandir le réseau de transmission. Le Canada est un fournisseur bien établi de la CFE, car Transalta a déjà construit deux grandes centrales électriques pour l'entreprise mexicaine.

On pourra trouver plus de détails sur les programmes d'investissement de la CFE et de PEMEX aux adresses www.cfe.gob.mx et www.pemex.gob.mx respectivement. On pourra également y trouver des renseignements sur les débouchés en matière d'approvisionnement; voir aussi à ce sujet le site des achats publics du gouvernement mexicain à l'adresse www.compranet.gob.mx

« Les Mexicains sont très intéressés à conclure des marchés avec les entreprises canadiennes. La plupart des obstacles commerciaux qui existaient avant l'entrée en vigueur de l'ALENA ont été éliminés depuis. »

ARIE VAN DER LEE, vice-président
Alternative Fuel Systems Inc., Calgary (Alberta)

