

tandis que les restrictions concernant le rapatriement des dividendes ont été éliminées.

Le Mexique est un producteur minier de premier plan pour ce qui est de l'argent, de la célestine, du bismuth, du cadmium, de la fluorine, de l'antimoine, du plomb, du graphite et du zinc. L'une des grandes réussites du Canada en Amérique latine est la très forte présence de sociétés minières canadiennes et de fabricants canadiens d'équipement minier au Chili. On s'attend à ce que le Mexique soit la prochaine destination privilégiée de l'industrie minière canadienne en Amérique latine. À l'heure actuelle, 130 entreprises canadiennes y sont actives, dont 90 % œuvrent dans l'exploration et 10 % dans l'extraction. La valeur de l'ensemble des réserves de minerais prouvées et estimées sur lesquelles les entreprises canadiennes détiennent des droits s'élève à environ 30 milliards de dollars US. Bon nombre de ces entreprises minières sont des clients fidèles des fournisseurs canadiens de matériel d'exploration ou d'exploitation minière. Une fois les activités d'extraction sérieusement engagées, ces entreprises commenceront à faire d'importants achats de matériel.

Quatre-vingt pour cent de la production en cours est concentrée entre les mains des six plus grandes entreprises minières du Mexique, à savoir Penoles, Industria Minera México, Luismin, Frisco, Minera Autlán et Acero del Norte. L'industrie dans son ensemble a fait part de projets d'investissement d'une valeur de 5 milliards de dollars US pour les quatre prochaines années. La majeure partie de ces fonds ira à des activités d'exploration.

Les exportations canadiennes d'équipement minier vers le Mexique sont encore faibles, se chiffrant à seulement 12 millions de dollars US en 1996, mais elles croissent à un rythme de plus de 200 % l'an. Cette somme ne représente que 5 % du marché, estimé à 250 millions de dollars. Environ 63 % de cet équipement est importé. Les fabricants mexicains axent

principalement leur production sur un équipement léger à faible technicité.

Au cours des trois prochaines années, la plupart des débouchés relatifs à l'équipement se situeront dans la vente de techniques d'exploration et de services d'experts-conseils. Au début du prochain siècle, les activités d'extraction au Mexique pourraient doubler par rapport au niveau actuel et ouvrir de nouveaux débouchés aux fournisseurs étrangers de matériel d'extraction.

Contraintes

Les entreprises canadiennes n'ont pu tirer parti des possibilités qu'offre le marché mexicain en raison de leur faible présence à long terme. Bien que plusieurs sociétés minières s'y soient récemment implantées et y aient acquis une bonne visibilité, les fournisseurs d'équipements et de services sont moins bien connus. Les entreprises mexicaines souhaitent ardemment acquérir des technologies étrangères pour accroître leur productivité sur un marché de plus en plus compétitif. Il est toutefois indispensable d'entretenir des relations personnelles avec les représentants de l'industrie, tant pour conclure des ventes que pour trouver des partenaires éventuels. Il est également indispensable d'avoir des contacts au sein du gouvernement, en particulier au niveau des États et des administrations locales.

Stratégie d'accès au marché

Jusqu'à présent, l'équipement minier importé au Mexique a été distribué par l'intermédiaire d'agents ou de représentants locaux. Certaines grandes entreprises minières préfèrent acheter directement des fabricants étrangers. Les acheteurs disent que c'est la meilleure façon de s'assurer qu'on répondra à leurs besoins en entretien, en particulier lorsqu'il s'agit d'un matériel usagé. Il est recommandé de faire venir l'agent mexicain choisi au Canada afin qu'il se familiarise avec le produit. La plupart des agents mexicains demandent des commissions de 10 à 15 %.

Plan d'action

Information sur le marché et renseignement commercial

- Rencontrer les fonctionnaires et les dirigeants du secteur privé pour des échanges sur des questions commerciales et sur les politiques établies
- Participer aux réunions des comités de la Chambre minière Canada-Mexique
- Constituer une base de données sur les entreprises canadiennes actives sur le marché mexicain
- Préparer des mises à jour pour le système Export **i**
- Établir et tenir à jour une liste des principales importations mexicaines d'équipement minier
- Maintenir un dialogue constant avec la Canadian Association of Mining Equipment and Services for Export (CAMESE).

Accès au marché

- Établir et maintenir des contacts avec les six grandes sociétés minières du Mexique
- Développer la liste des agents mexicains du domaine de l'équipement minier et les faire venir au Canada pour qu'ils puissent se familiariser avec les produits
- Repérer les technologies minières canadiennes susceptibles d'intéresser l'industrie mexicaine
- Surveiller les activités minières des États.

Promotion du commerce

- Délégation mexicaine au congrès de l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs (ACPE), mars 1998
- Participation au congrès mexicain sur les mines en octobre 1998
- Organisation d'activités grâce auxquelles les fournisseurs canadiens d'équipement minier pourront entrer en contact avec les entreprises minières mexicaines.

Sensibilisation

- Visites à des entreprises et chambres de commerce mexicaines dans le but de promouvoir les intérêts des sociétés minières et des fabricants d'équipement minier du Canada
- Suivi de la tournée de janvier 1998 d'Équipe Canada auprès des entreprises canadiennes et mexicaines
- Travail intensif avec la CAMESE dans le but d'accroître la pénétration du marché mexicain.

Produits et services éducatifs et culturels

La restructuration de l'économie mexicaine génère une demande en services et produits éducatifs dans les domaines technique, commercial et linguistique. L'image qu'offre le Canada, soit celle d'un pays sûr et propre, doté de solides institutions culturelles et éducatives, et le fait qu'il n'exige qu'un simple visa ont contribué à lui donner une excellente réputation au Mexique, mais ses établissements d'enseignement et ses institutions culturelles y font peu de promotion et y demeurent peu connus.

En 1996, 13 000 étudiants mexicains étaient inscrits à des programmes de baccalauréat et d'études supérieures à l'étranger. La plupart étudiaient aux États-Unis, la plus forte concentration se situant dans les villes à proximité de la frontière mexicaine. Il y avait en gros 1 100 étudiants mexicains à temps plein au Canada en 1996, soit 8,5 % des étudiants originaires de ce pays à l'étranger, ce qui est très nettement inférieur au marché potentiel. Les universités européennes et américaines profitent abondamment de programmes d'aide bilatérale découlant d'ententes avec le gouvernement mexicain et l'accès aux bourses de recherche ou d'études et aux subventions constitue souvent le facteur déterminant du choix de l'étudiant mexicain.