

Mexique en bref

FAITS SAILLANTS

Le Mexique offre un certain nombre d'avantages qui en font, à long terme, un pays aux débouchés prometteurs pour les exportateurs canadiens.

- Un emplacement géographique stratégique, avec une frontière de 3 234 kilomètres avec les États-Unis, des côtes faisant face à l'Europe et à l'Asie et une porte sur l'Amérique latine.
- Un accès préférentiel aux États-Unis, le plus important marché au monde, dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).
- Une population active relativement jeune de plus de 30 millions de personnes, qui s'est avérée capable de fournir des produits de qualité pour un coût de main-d'œuvre sensiblement inférieur à celui des pays industrialisés.
- Quantité de ressources naturelles.
- Un marché intérieur de 92 millions de personnes, en croissance rapide, dont la moitié ont moins de 20 ans.
- Un contexte économique et réglementaire favorable au secteur privé.

MEXIQUE : LES DÉBOUCHÉS

Malgré la crise économique découlant de la forte dévaluation du peso en décembre 1994, le Mexique continue à offrir d'importants débouchés aux exportateurs canadiens. Ce sont les profondes

réformes économiques, entreprises à la fin des années 1980, qui ont été à leur origine. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, a réduit encore davantage les barrières commerciales qui freinaient les sociétés canadiennes voulant étendre leurs activités au Mexique.

Les réformes mises en œuvre ont touché à la fois la libéralisation des échanges, la déréglementation et la privatisation. Le gouvernement s'est également lancé dans un programme ambitieux de modernisation des infrastructures délabrées du pays, un héritage de décennies de protectionnisme. Ces mesures ont permis d'enregistrer plusieurs années de croissance économique soutenue et de faire baisser de façon marquée le taux d'inflation.

Malheureusement, l'expansion et la modernisation ont également eu des effets néfastes. Le Mexique ne disposait pas des technologies sophistiquées nécessaires pour faire par lui-même cette révolution économique. Le niveau des importations a bondi alors que les fabricants mexicains s'efforçaient de moderniser leurs opérations pour devenir concurrentiels sur les marchés internationaux. Cela a exercé des pressions sur le peso. Le



SOMMAIRE

Ce document d'information sur le marché mexicain a été produit et publié par Prospectus Inc., dans le cadre d'un contrat du MAÉCI, en même temps que d'autres profils et résumés sectoriels sur les débouchés au Mexique. On peut se les procurer auprès de :

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou
(613) 944-4000
Télocopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500
Babillard électronique (BÉI) :
1-800-628-1581 ou
(613) 944-1581

Ces profils sectoriels sont disponibles en format électronique sur le BÉI et en copie papier au coût de 10 \$ plus les frais d'expédition et les taxes en vigueur auprès de Prospectus Inc. S'adresser à :

Prospectus Inc.
Service des commandes
Téléphone : (613) 231-2727
Télocopieur : (613) 237-7666

© Ministère des Approvisionnements et Services, mars 1996

N° de cat. E74-76/1996F
ISBN 0-662-80815-0

Also available in English.

PARAÎNÉ PAR



Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Department of Foreign Affairs and International Trade



gouvernement de l'ancien président Carlos Salinas a évacué le problème en puisant dans ses réserves en devises étrangères, allant presque jusqu'à les épuiser. Le gouvernement de son successeur, le président Ernesto Zedillo, ne pouvait maintenir cette politique. Lors des vacances de Noël 1994, ce gouvernement, qui n'était en place que depuis trois semaines, a cessé de soutenir le peso. En quelques jours, la devise nationale avait perdu un tiers de sa valeur par rapport au dollar américain. Les ajustements ultérieurs du marché ont fait qu'il a maintenant une valeur inférieure à la moitié de celle qu'il avait en 1994.

Ces événements dramatiques ont déclenché une crise économique grave alors que les prix plus élevés des importations se répercutaient dans toute l'économie. Le produit national brut (PNB) du Mexique a baissé d'environ six pour cent en 1995. L'inflation est passée de sept pour cent en 1994 à plus de 50 pour 100 en 1995. Le marché des importations a été fortement touché par la hausse de leur coût en pesos.

L'économie mexicaine est maintenant sur la voie de la reprise. Le choc de la dévaluation a fini de se répercuter dans tout le système. De l'avis de la plupart des observateurs, ces problèmes ont été imputables à la mauvaise gestion d'une dévaluation prévisible et non pas à une faiblesse quelconque fondamentale de l'économie. On prévoit, pour 1996, que le taux d'inflation se situera aux alentours de 20 pour 100 et la croissance économique entre 1 et 3 pour 100. Même si une telle croissance ne permettra pas de retrouver les niveaux de production industrielle de 1994, elle montre que l'essentiel de la crise est passé. Du point de vue d'un exportateur étranger, le prolongement de l'inflation interne est un élément favorable. La dévaluation a fait grimper presque immédiatement les prix des importations. Il a par contre

fallu du temps pour que les effets inflationnistes se fassent sentir dans toutes les structures de coût des concurrents mexicains. On constate déjà que les importations redeviennent concurrentielles dans certains secteurs et cette tendance devrait se poursuivre.

Pour l'exportateur canadien suivant une stratégie à moyen terme, le Mexique continue à offrir d'excellents débouchés. Son économie est devenue l'une des plus ouvertes de l'Amérique latine. Les pressions concurrentielles contraignent les fabricants mexicains à accroître simultanément leur efficacité et la qualité de leurs produits. L'expérience a démontré que les coentreprises avec des sociétés étrangères sont l'une des meilleures façons d'atteindre ces objectifs. De plus, le Mexique continue à bénéficier des avantages d'un vaste marché intérieur, ainsi que d'une population jeune et d'une offre de main-d'œuvre abondante et concurrentielle sur le plan financier.

À plus long terme, le Mexique peut constituer une excellente base pour les sociétés canadiennes désirant prendre de l'expansion dans le reste de l'Amérique latine. Il est en effet probable que les négociations bilatérales du Canada avec le Chili, qui ont commencé à la fin de 1995, fassent apparaître de nouveaux débouchés dans ce pays également. On peut s'attendre à ce que les plans pour libéraliser les échanges dans l'ensemble de l'hémisphère portent fruit plus tard. Les sociétés implantées au Mexique seront alors en excellente posture pour pénétrer ces nouveaux marchés.

LE MEXIQUE : LES DÉFIS

Les sociétés canadiennes qui veulent tirer parti des débouchés qu'offre le Mexique sont confrontées à des défis importants. Même s'il s'agit d'un grand marché, la population du pays est relativement pauvre. On

estime qu'à peine 20 pour 100 des Mexicains pourraient devenir des clients pour la plupart des produits de consommation importés. Malgré cela, les entreprises qui peuvent adapter leurs produits à une population à faible revenu trouveront des marchés.

Le gouvernement mexicain cherche à accroître le rôle du secteur privé dans l'économie. Les politiques de privatisation et de déréglementation sont toutefois récentes au Mexique. Dans certains cas, on a tenté de lancer de nouvelles politiques avant que les mécanismes d'application n'aient été mis au point. Les nouveaux règlements entrent parfois en vigueur sans préavis. L'opposition populaire a aussi bridé le gouvernement dans l'exécution de certains de ses plans.

Il est probable que l'instabilité politique nuira aux plans de stabilisation du gouvernement. D'importantes réformes économiques ont été imposées au pays en moins d'une décennie. Il n'est pas surprenant qu'une population habituée aux subventions et au protectionnisme ait réagi avec une certaine inquiétude. Les modifications radicales de politiques sont devenues la norme. C'est ainsi qu'en 1995 le gouvernement a profité des fêtes de Noël pour imposer au cours de la nuit une augmentation de 140 pour 100 du tarif du métro de Mexico. Des écarts de revenus importants aggravent encore la situation politique. Cette instabilité aura probablement pour conséquence que les capitaux continueront à rester rares et coûteux à moyen terme.

Malgré des améliorations récentes, l'infrastructure du Mexique en transport et en communication est encore relativement peu développée. Les expéditions peuvent être retardées à la frontière pour ce qui peut paraître des erreurs mineures de paperasserie. Le service téléphonique est coûteux mais n'est pas fiable. Les techniques modernes de

transmission de données sont encore récentes au Mexique.

Ces défis sont importants, mais les sociétés prêtes à s'implanter à long terme au Mexique peuvent y faire face. Pour réussir sur ce marché, les sociétés canadiennes doivent être prêtes à faire preuve de souplesse et être attentives aux écarts culturels avec leurs homologues mexicains. Ces écarts culturels sont en vérité quelque chose de beaucoup plus complexe que le fait de tout simplement travailler dans une autre langue. Les Mexicains aiment traiter des affaires avec des gens qu'ils connaissent. Il faut du temps et de la patience pour cultiver les relations personnelles nécessaires.

LES DÉVELOPPEMENTS ÉCONOMIQUES RÉCENTS

Le gouvernement du président Ernesto Zedillo a pris le pouvoir le 1^{er} décembre 1994, après avoir été élu en août de la même année. M. Zedillo est membre du *Partido Revolucionario Institucional (PRI)*, Parti révolutionnaire institutionnel, qui est au pouvoir depuis près de 70 ans. En vertu de la Constitution mexicaine, les présidents sont élus pour des mandats uniques de six ans. Il est normal de vivre une période d'incertitude au cours de la première année de fonction de chaque président parce que la tradition veut que les dirigeants soient remplacés par des personnes loyales envers le nouveau président. Le président Zedillo a toutefois hérité d'une situation d'une complexité inhabituelle.

La dévaluation du peso

Il n'est pas possible d'établir de distinction nette entre la situation économique et le contexte politique. La dévaluation du peso était de toute façon inévitable étant donné les déséquilibres de la balance commerciale du Mexique. La crise aurait par contre peut-être pu être

FICHE SIGNALÉTIQUE DU MEXIQUE

Superficie :

Le Mexique est le treizième pays au monde en superficie, avec un peu moins de deux millions de kilomètres carrés. Environ 19 pour 100 de cette superficie est cultivable et 29 pour 100 est en forêt.

Population :

Lors du dernier recensement, en 1990, la population était de 81,2 millions de personnes. D'après l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, elle était d'environ 92 millions en 1995. Environ la moitié de la population a actuellement moins de 20 ans, et un million de personnes se joignent chaque année à la population active. La croissance de la population a ralenti à environ deux pour cent par année, en baisse par rapport à une moyenne annuelle de 3,5 pour 100 pendant les décennies 1970 et 1980.

Urbanisation :

Près de 60 pour 100 de la population vit dans des villes de 15 000 habitants ou plus. Les villes les plus importantes sont :

Mexico	20 000 000	León	850 000
Guadalajara	3 500 000	Ciudad Juárez	775 000
Monterrey	3 400 000	Tijuana	650 000
Puebla	1 200 000	Torreón	610 000

Structure politique :

Le Mexique est une république fédérale composée de 31 États et d'un district fédéral (ville de Mexico), qui est également le siège du gouvernement fédéral. Le corps législatif est composé de deux chambres : le Sénat (128 sénateurs) et la Chambre des députés (500 députés). Le président dirige l'État et le gouvernement.

Climat :

Tropical au Sud, tempéré dans les terres hautes du centre du pays et sec au Nord.

Langue :

La langue officielle du Mexique est l'espagnol.

Mesure :

Le système métrique.

Heure :

L'heure à Mexico est l'heure normale du Centre (temps universel moins six).

Source : *Acerca De México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, <http://www.inegi.gob.mx/homepages/acerca/>.

évitée si le gouvernement avait choisi de procéder dans l'ordre à la dévaluation. Il est toutefois difficile de minimiser les effets des éléments politiques.

En mars 1994, Luis Donaldo Colosio, le candidat en tête à l'élection présidentielle, a été assassiné. Ernesto Zedillo, un conseiller de M. Colosio, a alors repris le flambeau du *Partido Revolucionario Institucional (PRI)*, Parti

révolutionnaire institutionnel. Un banquier important a été kidnappé, un autre politicien assassiné et, pour aggraver encore la situation, des personnalités politiques ont été impliquées dans les deux assassinats. Pendant ce temps, la révolte paysanne du mouvement zapatiste dans l'État du Chiapas, au sud du pays, a fait apparaître d'autres éléments perturbateurs tout au long de 1994. La chute des capitaux qui a suivi a aggravé les

L'HISTOIRE DU MEXIQUE

ORIGINES

L'origine des habitants du Mexique remonte à environ 50 000 ans av. J.-C., c'est-à-dire quand les premiers colons sont arrivés d'Asie par le détroit de Béring. On estime qu'on faisait déjà de l'agriculture au Mexique en 7000 av. J.C.

LA PÉRIODE PRÉ-HISPANIQUE DE 2000 AV. J.C. À 1521

Ce pays a été habité par de nombreux groupes autochtones, essentiellement par les Mayas, qui habitaient la région Sud, y compris celle qu'on appelle maintenant le Yucatan et les pays voisins au sud. Les Aztèques sont arrivés du nord au XII^e siècle et se sont installés dans la région actuelle de Mexico. Au début, ils aidaient les autres groupes autochtones de la région mais, au milieu du XIII^e siècle, ils ont étendu leur empire sur une grande partie du Mexique d'aujourd'hui. Malgré son caractère imposant, l'empire aztèque s'est effondré dans les deux ans qui ont suivi l'arrivée des Espagnols en 1519.

L'ÉPOQUE COLONIALE, 1521-1821

L'administration coloniale du Mexique réservait toutes les fonctions gouvernementales aux personnes nées en Espagne. La fabrication locale des articles les plus élémentaires était interdite afin d'assurer que le Mexique reste un marché captif pour les produits espagnols. Ces restrictions étaient de plus en plus difficiles à supporter pour les créoles et les métis nés au Mexique, dont le nombre atteignait deux millions de personnes à cette époque. Le déclenchement de la Guerre civile en 1810 a marqué la fin du régime colonial espagnol.

L'INDÉPENDANCE, 1821-1910

Le Mexique est devenu officiellement indépendant en septembre 1821. À cette époque, son territoire allait de l'Oregon au Panama. En 1853, après une série de guerres, le territoire mexicain a cependant été réduit à ce qu'il est aujourd'hui. Son économie

était en ruine et les conservateurs qui avaient dirigé le pays étaient discrédités. Benito Juárez, qui a pris le pouvoir en 1848, a fait adopter une nouvelle constitution et des réformes libérales qui ont alarmé les conservateurs. Ceux-ci ont fait appel à Napoléon III en France pour obtenir de l'aide et une armée française, dirigée par Maximilien Von Habsburg, a destitué Juárez pendant un certain temps. L'intervention militaire française s'est avérée en fin de compte un échec, Maximilien a été exécuté et Juárez a repris la présidence en 1867. Il est décédé alors qu'il était en fonction et c'est Porfirio Díaz qui a assumé sa succession. Sa présidence de trente ans a marqué la première période de paix prolongée qu'ait connu le pays, ainsi que le début de l'industrialisation.

LA RÉVOLUTION, 1910-1929

En 1910, le régime autocratique de Díaz a été renversé par une révolution dirigée par Francisco I. Madero, un démocrate modéré. Madero, qui manquait d'efficacité, a rapidement été renversé et exécuté par le général Huerta et une guerre civile sanglante a ravagé le pays pendant sept ans. Plus d'un million de Mexicains sont morts pendant celle-ci. Les forces révolutionnaires ont fini par triompher en 1917 et une nouvelle constitution a été adoptée; celle-ci réformait le régime de possession des terres et reconnaissait les droits des syndicats. Les années qui ont suivi la révolution ont cependant été marquées par une instabilité croissante alors que les seigneurs de la guerre refusaient de se soumettre au gouvernement central.

LE MEXIQUE CONTEMPORAIN

En 1929, le Parti national révolutionnaire (PNR) a été créé. C'était une organisation bien implantée dans tout le pays, qui voulait obtenir l'appui de tous les groupes de la société mexicaine et de toutes les régions. Le PNR est devenu par la suite le PRI (Parti révolutionnaire institutionnel) et est au pouvoir depuis

cette époque. En 1938, le président Cárdenas a nationalisé l'industrie pétrolière et le secteur ferroviaire qui a été remis aux syndicats un an plus tard. C'était là le début d'une période de nationalisme économique, de protectionnisme et d'intervention de l'État qui a duré jusqu'à la fin des années 1980.

La découverte d'importantes réserves pétrolières a fait du Mexique un des principaux pays exportateurs de pétrole au monde. Cette nouvelle richesse a provoqué un boom économique aux fondations fragiles. La situation s'est rapidement dégradée quand les prix du pétrole se sont effondrés au début des années 1980. Ayant beaucoup emprunté sur la valeur de son pétrole, le gouvernement mexicain a ressenti de plus en plus les pressions de ses créanciers internationaux qui voulaient voir honorer les engagements financiers du pays. Le gouvernement annonçait en 1982 qu'il n'était plus en mesure d'honorer les paiements sur sa dette.

La crise de la dette était le signe le plus visible d'un malaise qui s'était répandu dans toute l'économie mexicaine. Au milieu des années 1980, cette économie était caractérisée par une faible productivité, un secteur étatisé inefficace, un gouvernement omniprésent et une inflation galopante. Malgré cela, il y avait des signes de changements. Sous le régime du président Miguel de la Madrid, une politique d'ouverture économique a été mise en œuvre, et le Mexique s'est joint au GATT en 1986. Le président Salinas a pris le pouvoir en 1988 et a commencé à mettre en œuvre une vaste gamme de politiques économiques pour privatiser à nouveau l'industrie, libéraliser les institutions économiques et procéder aux réformes sociales nécessaires. Malgré la crise économique et financière temporaire en 1995, les réformes et la modernisation du pays continuent à aller de l'avant sous l'administration du président Zedillo, qui a pris le pouvoir à la fin de 1994.

Source : *Canada-Mexique : Partenariat pour la réussite*, quatrième édition. Ottawa : Prospectus Inc., 1996, p. 21-22.

problèmes de devise du Mexique, contraignant pratiquement le gouvernement à vider ses réserves en devises étrangères. À la fin de décembre 1994, le gouvernement a cessé de soutenir le peso et, en quelques jours, la monnaie nationale perdait un tiers de sa valeur. On est parvenu à éviter l'effondrement du système financier mexicain uniquement avec une aide financière internationale de 50 milliards de dollars US versés à l'initiative des États-Unis, avec des apports du Canada et d'autres pays.

La crise économique

La dévaluation brutale du peso en décembre 1994 a fait grimper brutalement le prix des importations. Cette hausse a eu des effets dévastateurs sur l'industrie mexicaine qui, au cours des dernières années, avait commencé à utiliser beaucoup plus d'intrants étrangers. En avril 1995, la production industrielle avait baissé de 14 pour 100 par rapport au même mois en 1994. Pour l'ensemble de l'année, le produit intérieur brut (PIB) a chuté d'environ six pour cent. Le taux de chômage dans les 39 grandes régions urbaines plafonnait à 7,6 pour 100 en août, alors qu'il était de 3,6 pour 100 un an auparavant. Le taux de chômage réel est beaucoup plus élevé parce que les chiffres officiels ne tiennent pas compte de l'économie non structurée.

Les effets de la dévaluation sur la production industrielle se sont surtout fait sentir dans les industries qui utilisent beaucoup d'intrants étrangers et vendent essentiellement aux consommateurs mexicains. L'indice des prix à la consommation a augmenté de presque huit pour cent en avril 1995 seulement et, pour l'ensemble de l'année, l'augmentation a été d'environ 52 pour 100. En règle générale, les industries exportatrices ont été gagnantes car la faible valeur du peso a stimulé les ventes. Au cours des trois premiers trimestres de l'année, la production a augmenté de deux pour cent dans

le secteur du papier et de presque dix pour cent dans le secteur des métaux de base. La production minière a aussi nettement augmenté.

La privatisation et la déréglementation

À la suite de la grave crise économique imputable à la chute des prix du pétrole au début des années 1980, le gouvernement a été contraint d'envisager de remplacer ses politiques protectionnistes en vigueur depuis longtemps. Le président de l'époque, Miguel de la Madrid, a libéralisé les échanges en devenant signataire de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et a commencé à vendre des sociétés d'État. Peu après avoir pris le pouvoir en 1988, l'ancien président Carlos Salinas a engagé son gouvernement à continuer à appliquer vigoureusement ces politiques. Des barrières commerciales ont été abaissées, les subventions de l'État nettement réduites et l'économie ouverte à la participation du secteur privé. Pendant son mandat, le nombre de sociétés d'État a été réduit de 1 115, quand le président de la Madrid a pris le pouvoir en 1992, à 215. C'est également le président Salinas qui a entamé des négociations commerciales qui ont abouti à la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Ces politiques ont aidé à stabiliser les finances publiques et à alimenter la croissance économique. Le taux d'inflation a baissé de 52 pour 100 en 1988 à sept pour cent en 1994.

Le président Zedillo a continué à mettre en œuvre les politiques de son prédécesseur. Au début de 1995, le programme de privatisation a été revigoré. Les raffineries et les gazoducs, les centrales électriques et les chemins de fer ont été mis en vente par le gouvernement. Le nouveau gouvernement s'est également engagé à mettre en œuvre l'ensemble des réformes agraires

entamées par son prédécesseur. Quelques semaines après être arrivé au pouvoir, le gouvernement Zedillo a allégé la bureaucratie au moyen d'une série de mesures qui ont été interprétées comme favorables au secteur privé.

Le Plan national de développement

En mai 1995, le président Zedillo a tenu l'obligation qui lui est faite par la Constitution de présenter au pays un plan économique de six ans. Le *Plan Nacional de Desarrollo (PND)*, Plan national de développement, fixe cinq grands objectifs :

- le renforcement de la souveraineté nationale et l'amélioration de l'image internationale du pays;
- l'élimination de la corruption;
- la démocratisation du pays au moyen de la réforme électorale;
- l'accent sur le développement social en améliorant l'éducation, en élargissant les programmes de lutte contre la pauvreté et de soins de la santé;
- l'atteinte d'un taux annuel de croissance de cinq pour cent ou plus et la création d'un million d'emplois de plus par an.

Le gouvernement Zedillo veut de plus réduire sa dépendance envers les investissements étrangers à deux pour cent de son produit intérieur brut (PIB) ou moins d'ici la fin du siècle. Pour atteindre cet objectif, il faudra accroître l'épargne nationale et réformer le système fiscal afin de favoriser le réinvestissement des profits.

Le commerce extérieur

Les États-Unis sont de loin le principal partenaire commercial du Mexique avec 85 pour 100 des importations du pays et 69 pour 100 de ses exportations. Le Canada est son second marché d'exportation en importance et le quatrième pour

l'origine des importations. Les exportations du Canada à destination du Mexique sont composées essentiellement de produits manufacturés, suivis des produits agricoles et de ceux des mines et de la forêt. Les véhicules automobiles et les pièces représentent presque 40 pour 100 des importations canadiennes en provenance du Mexique, suivis par la machinerie, qui représente 36 pour 100. Ces données ne comprennent pas les services et les éléments de valeur ajoutée canadienne dans les exportations américaines à destination du Mexique.

Sous le gouvernement précédent, les importations du Mexique ont augmenté beaucoup plus rapidement que les exportations, ce qui a entraîné un important déficit commercial. En 1994 uniquement, les exportations du Canada vers le Mexique ont augmenté de 37 pour 100. La dévaluation du peso a eu pour effet, comme on pouvait s'y attendre, de renverser cette tendance. Au cours des trois premiers trimestres de 1995, les exportations ont augmenté de 33,2 pour 100 et les importations ont diminué de 7,7 pour 100. Le Mexique a alors enregistré un surplus commercial des marchandises de 5,4 milliards de dollars US au cours de la période. Ce chiffre se compare à un déficit de 13,6 milliards de dollars US au cours des trois mêmes trimestres en 1994. Les exportations ont augmenté dans tous les grands secteurs de la transformation. Les secteurs qui en ont le plus profité ont été celui des métaux de base, avec une augmentation de 88 pour 100 des exportations, suivi du papier avec une hausse de 58 pour 100. Les exportations de textiles ont augmenté de plus de 50 pour 100. Les secteurs enregistrant les plus faibles gains ont été ceux des produits du bois, avec 3,7 pour 100. Le secteur du bois illustre bien la réalité de plusieurs secteurs industriels mexicains dans lesquels des produits de piètre qualité et des goulots d'étranglement

dans la production ont limité l'aptitude des fabricants à tirer parti de la dévaluation.

Perspectives pour 1996

Après une année 1995 agitée, le Mexique s'attend à une reprise en 1996. Cela dépend dans une large mesure de l'amélioration de la confiance des investisseurs. Le taux d'inflation a baissé à 2,5 pour 100 en novembre et devrait diminuer progressivement tout au long de l'année. Le taux de chômage a baissé à 6,0 pour 100 en novembre, alors qu'il était de 7,6 pour 100 en août, tout en étant nettement plus élevé que les 3,9 pour 100 de novembre 1994. La *Banco de Mexico*, la banque centrale, prévoit pratiquer une politique monétaire plus libérale. De plus, le gouvernement tient à développer le secteur de l'exportation en consacrant davantage d'efforts à l'intégration des petites et moyennes entreprises. Le gouvernement est aussi sur la bonne voie pour respecter ses promesses de réformes électorales. Malgré ces signes encourageants, la consommation intérieure ne devrait reprendre que lentement, en particulier si le gouvernement met en œuvre de nouveaux stimulants fiscaux pour favoriser l'épargne.

LA STRUCTURE POLITIQUE ET LE SYSTÈME JURIDIQUE

Le Mexique est une république fédérale composée de 31 États et d'un district fédéral dans lequel se trouve Mexico. Le gouvernement fédéral a trois bras : l'exécutif, le législatif et le judiciaire. Le chef de l'exécutif est le président qui est élu par le peuple pour un mandat unique de six ans. Ce sont la Chambre des députés et le Sénat qui détiennent le pouvoir législatif. Leurs membres sont élus pour des mandats respectifs de trois et de six ans. Le pouvoir judiciaire est aux mains de la Cour suprême, des cours de circuit et des cours de district.

Chacun des 31 États a sa propre constitution, son code civil et d'autres lois et règlements locaux, ainsi que ses propres appareils exécutif, législatif et judiciaire. Le chef de l'exécutif au niveau de l'État est le gouverneur. Ce sont les parlements provinciaux qui ont le pouvoir législatif, alors que les tribunaux locaux ont le pouvoir judiciaire.

Le Mexique a un système de droit civil qui s'inspire de la tradition juridique européenne prenant ses racines dans le droit romain et le code Napoléon. En vertu de ce système, les principes juridiques de base sont fixés par le code civil, le code du commerce, le code pénal, le code judiciaire et le code de procédures. La jurisprudence n'a pas force de loi, sauf en ce qui concerne les décisions de la Cour suprême dans certains cas.

Les partis politiques

Le *Partido Revolucionario Institucional (PRI)*, Parti révolutionnaire institutionnel, a dominé la scène politique du Mexique depuis près de 70 ans. Il y a deux grands partis d'opposition, le *Partido Revolucionario Democrático (PRD)*, Parti révolutionnaire démocratique, et le *Partido de Acción Nacional (PAN)*, Parti d'action nationale.

Si le *PRI* conserve le pouvoir depuis sa création en 1929, cela s'explique essentiellement par son aptitude à conserver la faveur des Mexicains influents. Au cours des dernières années, ses pratiques électorales notoires ont été de plus en plus critiquées par une population davantage réticente à accepter la majorité écrasante des candidats du *PRI*. Les demandes de réformes électorales ont pris de l'ampleur à la suite de la victoire douteuse de Carlos Salinas de Gortari en 1988. Malgré cela, le *PRI* a réussi à conserver le pouvoir avec l'élection de Ernesto Zedillo en 1994. Cette élection a été entachée par l'assassinat du candidat du *PRI*, Luis Donaldo Colosio. Le président

Zedillo a promis d'importantes réformes politiques, et les partis d'opposition ont commencé à jouer un rôle plus important à la Chambre des députés.

De façon traditionnelle, la principale opposition était celle du PAN qui s'est acquis l'appui des éléments catholiques conservateurs, des familles terriennes traditionnelles et des milieux d'affaires. Il est fortement implanté dans certaines régions, dont les États de Chihuahua, de Baja California et du Yucatán. Le PRD est le parti le plus puissant à la gauche du PRI. Même s'il n'a pas obtenu, en 1994, des résultats aussi impressionnants qu'en 1988, le parti reste une force non négligeable dans certaines régions.

FAIRE DES AFFAIRES AU MEXIQUE

L'heure et les heures d'affaires

La plupart des régions du Mexique sont à l'heure normale du Centre (GMT-6), même si plusieurs États du nord-est adoptent l'heure normale des Rocheuses. L'État de Baja California Norte est à l'heure normale du Pacifique.

Les entreprises sont normalement ouvertes de 9 h à 14 h, fermées pour la sieste, puis ouvrent à nouveau de 16 h à 19 h, du lundi au vendredi. Dans certaines régions plus chaudes du pays, la pause du midi peut durer de 13 h à 16 h et les bureaux ferment alors à 20 h. Les banques sont en général ouvertes de 9 h à 13 h 30, du lundi au vendredi.

Les congés

Voici une liste des jours fériés en vigueur dans tout le Mexique. Les banques, les bureaux de poste et les services gouvernementaux sont pratiquement tous fermés ces jours-là :

Les ministères du gouvernement fédéral mexicain

Ministère	Acronyme	Équivalent français
<i>Presidencia de la República</i>		Présidence de la République
<i>Procuraduría General de la República</i>	PGR	Bureau du procureur général
<i>Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural</i>	SAGAR	Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural
<i>Secretaría de Comunicaciones y Transportes</i>	SCT	Secrétariat aux communications et au transport
<i>Secretaría de la Defensa Nacional</i>	SDN	Secrétariat à la défense nationale
<i>Secretaría de Comercio y Fomento Industrial</i>	SECOFI	Secrétariat au commerce et au développement industriel
<i>Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo</i>	SECODAM	Secrétariat du contrôleur général
<i>Secretaría de Turismo</i>	SECTUR	Secrétariat au tourisme
<i>Secretaría de Desarrollo Social</i>	SEDESOL	Secrétariat au développement social
<i>Secretaría de Marina</i>	SM	Secrétariat à la marine
<i>Secretaría de Energía</i>	SE	Secrétariat à l'énergie
<i>Secretaría de Educación Pública</i>	SEP	Secrétariat à l'enseignement public
<i>Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca</i>	SEMARNAP	Secrétariat à l'environnement, aux ressources naturelles et à la pêche
<i>Secretaría de Gobernación</i>	SG	Secrétariat à l'intérieur
<i>Secretaría de Hacienda y Crédito Público</i>	SHCP	Secrétariat aux finances et au crédit public
<i>Secretaría de Relaciones Exteriores</i>	SRE	Secrétariat aux affaires étrangères
<i>Secretaría de Salud</i>	SS	Secrétariat à la santé
<i>Secretaría de Programación y Presupuesto</i>	SPP	Secrétariat à la planification et au budget
<i>Secretaría del Trabajo y Previsión Social</i>	STPS	Secrétariat au travail et au bien-être social

1 ^{er} janvier	Jour de l'An
5 février	Journée de la Constitution
21 mars	Anniversaire du président Benito Juárez
Mars ou avril	Semaine sainte — Jeudi, Vendredi et Samedi Saints et dimanche de Pâques
1 ^{er} mai	Fête du travail
5 mai	Cinco de Mayo — Bataille de Puebla contre les Français
16 septembre	Día de la Independencia — Journée de l'indépendance mexicaine
12 octobre	Día de la Raza — Journée de Colomb
2 novembre	Toussaint
20 novembre	Anniversaire de la Révolution mexicaine de 1910
12 décembre	Día de Nuestra Señora de Guadalupe — Notre Dame de Guadeloupe
25 décembre	Noël

Visites de gens d'affaires et permis de travail

Avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), l'entrée au Mexique pour des motifs d'affaires a été simplifiée. Il y a maintenant quatre catégories distinctes de visiteurs :

- les visiteurs d'affaires pour une courte durée;
- les professionnels en visite pour des durées plus longues;
- les personnes transférées au sein de leur société, qui ont des rôles de gestion spécialisée ou des fonctions de dirigeant;
- les commerçants et les investisseurs, qui font le commerce de marchandises et de services.

Chaque catégorie a des critères d'admissibilité précis dont il faut tenir compte avant de quitter le Canada. Dans la plupart des cas, les personnes qui veulent se rendre au Mexique pour y établir des liens d'affaires seront admissibles à la catégorie des visiteurs d'affaires. Les grands critères suivants s'appliquent aux visiteurs d'affaires voulant entrer dans n'importe lequel des pays signataires de l'ALÉNA :

- être citoyen d'un pays membre;
- vouloir entrer dans ce pays pour des raisons d'affaires;
- les activités d'affaires envisagées sont de nature internationale;
- le demandeur n'a pas l'intention de se retrouver sur le marché local du travail;
- la principale source de rémunération du demandeur se trouve à l'extérieur du pays dans lequel il veut entrer;
- la principale place d'affaires et les profits accumulés resteront à l'extérieur du pays dans lequel il veut entrer; et
- il satisfait aux exigences actuelles de l'immigration concernant l'entrée temporaire.

La meilleure façon de répondre à ces exigences est de présenter à l'agent d'immigration au point d'entrée une lettre indiquant les conditions dans lesquelles se déroule le voyage d'affaires.

Les visiteurs d'affaires qui répondent aux critères ci-dessus doivent remplir une *Forma Migratoria de Negocios (FMN)*, formule des visiteurs d'affaires. On peut l'obtenir auprès des agences de voyage, des compagnies aériennes et des agents mexicains de l'Immigration aux points d'entrée. Une *FMN* est valide pendant trente jours et sa durée peut être prolongée une fois de trente jours à condition que les conditions d'entrée au Mexique n'aient pas été modifiées. La *FMN* doit être remise aux agents d'immigration lors du départ du Mexique.

Un grand nombre des visiteurs canadiens entrent au Mexique comme touristes lors de leur premier voyage. Lors de visites ultérieures pour affaires, une personne doit avoir le statut de visiteur d'affaires car autrement, les contrats qu'elle signe pourraient être annulés si elle n'a pas légalement le droit de faire des affaires à ce moment-là.

La politesse en affaires

Les Canadiens qui se rendent au Mexique pour affaires doivent garder à l'esprit qu'ils se trouvent alors dans un milieu culturel différent. Il y a avantage à se familiariser avec les usages mexicains en affaires. Cela peut permettre, entre autres, de trouver des débouchés. Les Mexicains ont une approche détendue aux affaires, même s'ils conservent certains usages très formels. La caractéristique la plus importante de la façon mexicaine de faire des affaires est la compréhension tacite que les obligations familiales et sociales l'emportent sur les affaires.

Les visiteurs interprètent parfois de façon erronée le traditionnel *mañana* comme une manifestation de fainéantise. Il serait plus exact de dire que le sens des priorités est

différent et que les loisirs l'emportent manifestement. On peut en donner comme exemple le déjeuner mexicain traditionnel. La plupart des entreprises ferment tous les jours à l'heure du déjeuner de 14 h à 16 h. Lors de cette période, la conversation porte rarement sur les affaires. On parle essentiellement de la famille et des amis. Il serait toutefois erroné de conclure que le déjeuner n'avait rien à voir avec les affaires. Les Mexicains aiment en effet traiter avec des personnes qu'ils connaissent, et l'atmosphère détendue du déjeuner permet d'évaluer le visiteur et d'apprendre à mieux le connaître. Un Mexicain jugera favorablement un visiteur qui sera capable de se détendre et de parler famille et activités sociales à ce moment-là.

Par contre, toute manifestation d'impatience ou d'urgence sera mal perçue. Pour les Mexicains, la vie sociale est centrée autour de la famille — la famille élargie le plus souvent — et toute tentative d'imposer la priorité aux affaires pourrait être prise comme une insulte. En règle générale, le chef de famille est un homme mais les femmes, avec leur rôle de mère, sont tenues en aussi haute estime. Les personnes âgées sont respectées et révérees, attitude qu'on apprend aux enfants dès leur plus jeune âge.

Les étrangers ne doivent pas être surpris si le déjeuner peut durer deux heures et même parfois se prolonger jusqu'à quatre heures. On peut alors parler de sujets généraux des affaires, des actualités, de la famille et des amis communs. Il ne faudra aborder les questions d'affaires que si l'hôte mexicain le fait lui-même. Il faut éviter de parler de la mort, des problèmes d'argent et de colporter des commérages. Les usages pour déterminer qui paiera l'addition sont comparables à ceux en vigueur au Canada. Discuter pour savoir qui paiera l'addition n'est pas mal vu, mais il faut céder dès qu'on a l'impression que l'hôte réagit mal.

Manifester de l'intérêt pour la culture et la langue du pays sera également un élément important de la création de liens d'affaires. Le temps consacré à apprendre ne serait-ce que quelques rudiments d'espagnol sera apprécié. Les Mexicains sont fiers de leur patrimoine et il faudra s'efforcer d'apprendre à connaître certains aspects du pays. On demandera aux visiteurs s'ils ont pris le temps d'apprécier certains volets de la culture locale et il y aura avantage, dans certains cas, à arriver un jour plus tôt à destination afin de prendre connaissance des possibilités locales. Les visiteurs canadiens doivent être conscients que la plupart des Mexicains les confondront avec des Américains. Ceux-ci sont parfois jugés arrogants, ostentatoires et grossiers. Il n'est pas nécessaire de faire de gros efforts pour renverser ces préjugés et gagner le respect des hôtes mexicains.

En ce qui concerne le protocole formel des affaires, il faut appliquer un petit nombre de règles simples. Il est d'usage de serrer la main lors des réunions. Le visiteur n'utilisera pas les prénoms à moins d'en être instamment prié par ses hôtes. Les Mexicains accordent une grande importance au titre et à la situation. Les cartes d'affaires doivent indiquer le titre du détenteur et être imprimées en espagnol ou en anglais et en espagnol. Malgré la dimension formelle de la première réunion, les affaires au Mexique prennent rapidement une dimension sociale.

Même si la société mexicaine a une image machiste, les femmes qui veulent y traiter des affaires ne doivent pas être intimidées. La domination masculine du milieu des affaires mexicain est une réalité, mais les femmes y sont respectées, en particulier si elles font état de leur rang ou de leur situation au sein de leur propre organisation. Les Mexicains respectent les gens qui prennent des décisions, indépendamment du sexe de la personne. Le contenu d'une proposition

d'affaires est aussi important pour les hommes que pour les femmes.

OU OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE?

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)

Le MAÉCI est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter, on commencera par s'adresser à l'InfoCentre, qui est en mesure de fournir de la documentation sur les programmes et les services touchant aux exportations. Ce centre aide à accéder au réseau de renseignements commerciaux du MAÉCI. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou
(613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500
Babillard électronique de
l'InfoCentre (BÉI) :
1-800-628-1581 ou
(613) 944-1581

La direction du Mexique de la direction générale de l'Amérique latine et des Antilles s'occupe de la promotion des échanges commerciaux avec le Mexique. Il y a plusieurs délégués commerciaux à l'Ambassade du Canada à Mexico ainsi qu'aux consulats de Monterrey et de Guadalajara. Ces délégués peuvent fournir toute une gamme de services, comme présenter les sociétés canadiennes à d'éventuels clients au Mexique, fournir des conseils sur les canaux de commercialisation, aider ceux qui souhaitent participer à des foires commerciales, contribuer à trouver des sociétés mexicaines qui conviennent comme

agent, et compiler des renseignements de crédit et d'affaires sur les éventuels clients étrangers.

Direction générale de l'Amérique latine et des Antilles, direction du Mexique

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Édifice Lester B. Pearson
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-5547
Télécopieur : (613) 996-6142

L'Ambassade du Canada au Mexique

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada à Mexico et les consulats de Monterrey et de Guadalajara peuvent fournir une aide précieuse aux entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider une entreprise canadienne à s'installer au Mexique.

Section des affaires commerciales

Ambassade du Canada au Mexique
Schiller No. 529
Col. Polanco
Apartado Postal 105-05
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (011-525) 724-7900
Télécopieur : (011-525) 724-7982

Consulat canadien

Hotel Fiesta Americana
Local 30-A
Aurelio Aceves No. 225
Col. Vallarta Poniente
44110 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : (011-523) 616-6215
Télécopieur : (011-523) 615-8665

Consulat canadien

Edificio Kalos, Piso C-1
Local 108A
Zaragoza y Constitución
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (011-528) 344-3200
Télécopieur : (011-528) 344-3048



**Services du gouvernement
mexicain au Canada**

L'ambassade du Mexique, les délégués commerciaux du Mexique en poste au Canada et les consulats mexicains au Canada peuvent donner de l'aide et des conseils aux sociétés canadiennes qui ont besoin de renseignements sur la réglementation de l'immigration touchant les personnes qui veulent faire des affaires au Mexique. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

Ambassade du Mexique

45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 233-8988
Télécopieur : (613) 235-9123

Consulat général du Mexique
45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 233-6665
Télécopieur : (613) 235-9123

**Autres consulats généraux du
Mexique au Canada**

Consulat général du Mexique
2000, rue Mansfield, bureau 1015
Montréal (Québec) H3A 2Z7
Téléphone : (514) 288-2502/4916
Télécopieur : (514) 288-8287

Consulat général du Mexique
199, rue Bay, bureau 4440
C.P. 266, Station Commerce Court
Ouest
Toronto (Ontario) M5L 1E9
Téléphone : (416) 368-
2875/8141/1847
Télécopieur : (416) 368-8342

Consulat général du Mexique
810-1139, rue West Pender
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 4A4
Téléphone : (604) 684-3547/1859
Télécopieur : (604) 684-2485



DOCS
CA1 EA612 64M21 FRE
Le Mexique en bref
54074250