HF
3228
.M4C314

Rapport de

Canada

LA MISSION CANADIENNE D'EXPANSION COMMERCIALE AU MEXIQUE

Du 23 au 27 janvier 1974

Industrie et Commerce
Industry, Trade and Commerce

DEPARTMENT OF INDUSTRY, TRADE & COMMERCE
LIBRARY
JUN 28 1976
BIBLIOTHÈQUE
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

RAPPORT DE

LA MISSION CANADIENNE

D'EXPANSION COMMERCIALE AU MEXIQUE

SOUS LA DIRECTION DE

L'HONORABLE ALASTAIR GILLESPIE

MINISTRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

DU 23 AU 27 JANVIER 1974

TABLE DES MATIÈRES

		PAGE
INTRODUCTION:	MESSAGE DU MINISTRE	4
CHAPITRE I:	ORGANISATION DE LA MISSION	6
	Thème	6
	Objectifs	8
	Membres	10
CHAPITRE II:	STRATÉGIE DE LA MISSION	13
CHAPITRE III:	PROGRAMME ET RÉALISATIONS DE LA MISSION	15
	Généralités	15
	Le programme	17
	COMPTE RENDUS D'ENTRETIENS	20
	Ministère de l'Industrie et du Commerce	20
	Ministère des Finances	24
	Ministère du Patrimoine national	26
	Ministère de la Présidence	28
	Ministère des Communications et des Transports	30
	Nacional Financiera S.A.	32
	Chemins de fer nationaux du Mexique	34
	Commission fédérale de l'Électricité	36
	SICARTSA	39
	Diesel Nacional (DINA)	41
	Institut mexicain du Commerce extérieur (IMCE)	42
	Banque nationale du Mexique	44
	Banque de Commerce	45

		PAGE
	Chambre de Commerce internationale	46
	Le président Luis Echeverria	47
	COMMENTAIRES DES MEMBRES DE LA MISSION	49
	Les accords financiers	49
	Les réalisations	49
CHAPITRE IV:	CONCLUSIONS	52
CHAPITRE V:	SUITE À DONNER	54
ANNEXES		

L'honorable Alastair W. Gillespie
s'entretient avec le Président du
Mexique, M. Luis Echeverria

Le Président du Mexique, M. Echeverria
reçoit les membres de la mission.

MÉMO

À: Exportateurs canadiens

De: Ministre de l'Industrie et du Commerce

Sujet: LES MISSIONS MINISTÉRIELLES EN TANT QU'INSTRUMENT DE PROMOTION COMMERCIALE.

La mission ministérielle d'expansion commerciale au Mexique fut la première du genre dans ce pays. Elle a très bien réussi à resserrer les liens commerciaux entre le Canada et le Mexique et à appuyer les efforts de commercialisation du Canada dans ce pays.

Le Canada compte de plus en plus sur l'efficacité des missions ministérielles pour réaliser son programme de missions commerciales. Ce genre de mission regroupe généralement un certain nombre d'exportateurs, d'importateurs, de représentants d'associations commerciales, d'investisseurs possibles et de fonctionnaires, chacun apportant sa part de spécialisation ou de motivations.

Ce genre de mission est préparée minutieusement et longtemps à l'avance. Le choix du pays et des objectifs à atteindre, le choix des membres de la mission et la mise au point du programme sont les points les plus délicats de la préparation.

Lorsque la mission est de retour au pays, son travail n'est pas encore terminé; le plus important, c'est-à-dire la suite à donner, reste à faire. La mission ministérielle au Mexique a identifié des débouchés de plus d'un milliard de

dollars! Il faut donc suivre toutes ces affaires avec beaucoup de détermination. Les rencontres avec les hommes d'affaires et les hauts fonctionnaires mexicains ont permis de conclure que la meilleure façon d'aborder le marché mexicain est de considérer d'abord les intérêts du Mexique, qui visent généralement à fabriquer plus de produits au pays et à accroître les exportations. Il faut également chercher à s'intégrer à l'économie mexicaine, ce qui peut être fait avec profit.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce, de concert avec la Société pour l'expansion des exportations, ainsi qu'avec d'autres organismes fédéraux et provinciaux, cherche continuellement à mieux aider les hommes d'affaires canadiens. Souhaitons que ces services, joints à la détermination des sociétés privées, assureront au Canada une place concurrentielle sur les marchés mondiaux et l'aideront à accroître constamment ses exportations.

Alastair Gillespie

CHAPITRE I

ORGANISATION DE LA MISSION

Thème

L'envoi d'une mission commerciale au Mexique est la suite logique de l'accroissement rapide des échanges commerciaux entre les deux pays. L'intérêt mutuel que se portent le Canada et le Mexique avait déjà été marqué en octobre 1971 par des rencontres ministérielles canado-mexicaines à Ottawa, et en avril 1973, par la visite officielle au Canada du président mexicain, Luis Echeverria.

Le Mexique désire vivement accroître ses échanges commerciaux avec le Canada. D'autre part, ce pays, dont l'économie est en pleine croissance, constitue pour les exportateurs et les investisseurs canadiens un excellent débouché. Soulignons cependant que l'économie mexicaine est fortement soumise à des contrôles gouvernementaux. Il est de plus en plus nécessaire d'aborder ce marché en formant des entreprises à participation, ou d'envisager des accords de licences avec des fabricants mexicains, ce qui implique souvent une participation du gouvernement mexicain. Toute participation étrangère doit tenir compte des conditions fixées par le gouvernement mexicain.

Les exportateurs canadiens étant inquiets de l'attitude de plus en plus nationaliste du Mexique, il a fallu les convaincre de l'importance et de la diversité de ce marché. Les entretiens prévus entre les hommes d'affaires canadiens et les hauts fonctionnaires du gouvernement mexicain ainsi

qu'avec les représentants des milieux industriels devaient permettre de mieux faire connaître les aspects pratiques des lois mexicaines relatives au commerce et aux investissements. Ces entretiens devaient également aider les Canadiens à établir une stratégie commerciale plus efficace.

L'honorable Alastair Gillespie, ministre de l'Industrie et du Commerce, décida donc de diriger lui-même une mission au Mexique pour renforcer et accroître nos échanges avec ce pays. Pour tirer le plus grand profit possible de la présence canadienne au Mexique, il fût décidé que la mission se situerait immédiatement avant les seconds entretiens ministériels canado-mexicains qui devaient avoir lieu les 28 et 29 janvier 1974, à Mexico.

Objectifs

Au fur et à mesure qu'il se développait sur le plan économique, le Canada se spécialisait fortement dans certains secteurs industriels, tels ceux des transports, des communications, de l'énergie, des mines, de la forêt et de l'agriculture. Parallèlement à cette spécialisation dans certains domaines, les sociétés canadiennes d'ingénierie se développaient et acquéraient une expérience considérable qui les rendaient concurrentielles sur le plan international. Dans bien des cas, l'expérience canadienne dans ces domaines cadre bien avec les besoins prioritaires du développement de l'économie mexicaine.

La stratégie commerciale actuelle du Canada se fonde sur cette expérience. Les objectifs principaux de la mission en découlent:

1. montrer aux responsables de l'économie mexicaine que le Canada souhaite un accroissement des échanges commerciaux entre les deux pays.
2. montrer que le Canada a acquis une grande expérience dans des domaines technologiques qui correspondent justement aux objectifs prioritaires de l'expansion économique mexicaine.
3. aider les sociétés canadiennes ayant déjà fait affaires au Mexique dans les domaines de l'exportation, de l'importation, des investissements ou des accords de licences.

4. intéresser les hommes d'affaires canadiens aux débouchés de ce pays.
5. enfin répondre à l'invitation du Président Echeverria de visiter son pays.

Membres

Groupe ministériel -

L'honorable Alastair W. Gillespie
Ministre de l'Industrie et du Commerce

Raynald Guay, député
Secrétaire parlementaire du Ministre

Ministère de l'Industrie et du Commerce -

C. T. Charland
Sous-ministre adjoint, Expansion des exportations

J.D. Blackwood
Directeur général intérimaire, Bureau de l'hémisphère occidental

K.V.D. Gardner
Sous-directeur, Direction des services d'information

D.J. Browne
Secrétaire de la mission
Division de l'Amérique latine, Bureau de l'hémisphère occidental

J.P. Lambermont
Coordonnateur de la mission
Direction des foires et missions

Société pour l'expansion des exportations -

Vincent L. Chapin
Vice-président

Représentants de l'industrie

James W. Clarke
Directeur général
Alberta Export Agency
Edmonton (Alberta)

Harold Corrigan
Président
Alcan Canada Products Limited
Toronto (Ontario)

Gordon T. Leaist
Directeur, Commercialisation de l'énergie nucléaire
L'Énergie atomique du Canada Limitée
Ottawa (Ontario)

Borge Reimer
Président du conseil d'administration
Association des fabricants de pièces d'automobiles
Toronto (Ontario)

David A. Whiteman
Vice-président, Marketing
Barringer Research Limited
Rexdale (Ontario)

A.N. Fenn
Vice-président
Canada Wire International Ltd
Toronto (Ontario)

F.M. Francis
Vice-président, Marketing
Canadair Limited
Saint-Laurent (Québec)

J.M. McAvity
Président
Canadian Export Association
Montréal (Québec)

Jean-Louis Gervais
Président
Association canadienne des importateurs Inc.
Toronto (Ontario)

J.B. Stirling
Directeur, section pâtes et papiers
Dominion Engineering Works Limited
Lachine (Québec)

Roy W. Emery
Président
Roy W. Emery Limited
Toronto (Ontario)

B. Hercus
Vice-président et directeur général
Division de l'électronique
Ferranti-Packard Limited
Toronto (Ontario)

C.E. Marshall
Directeur commercial
GTE Automatic Electric (Canada) Ltd
Brockville (Ontario)

E.V. Hird
Vice-président, Marketing
GTE Lenkurt Electric (Canada) Ltd
Burnaby (Colombie-Britannique)

Lorne Main
Directeur commercial
Hawker Siddeley Canada Limited
Toronto (Ontario)

J.A. McCague
Président
Association Holstein-Friesian du Canada
Alliston (Ontario)

J.A. Armstrong
Président
Imperial Oil Limited
Toronto (Ontario)

Edward Chmielinski
Directeur général
Leigh Instruments Limited
Carleton Place (Ontario)

Romul E. Vuia
Vice-président exécutif
Combustion Engineering-
Superheater Ltd
Montréal (Québec)

Paul A. Ouimet, CR
Directeur général
Conseil général de l'industrie
du Québec
Montréal (Québec)

Henry Vallé
Vice-président
M.L.W.-Worthington Limited
Montréal (Québec)

J.B. Wolfe
Président
Ontario Produce Company Limited
Toronto (Ontario)

C.W. Reynolds
Président du conseil
d'administration
Ronalds-Reynolds Company Limited
Toronto (Ontario)

Norman Springate
Président
Norman Springate & Associates Ltd
Vancouver (Colombie-Britannique)

John D. Allan
Vice-président exécutif
The Steel Company of Canada
Limited
Toronto (Ontario)

Ian S. Ross
Président
Swan Wooster Engineering Co. Ltd
Vancouver (Colombie-Britannique)

A.P. Bird
Vice-président et secrétaire
Sydney Steel Corporation
Sydney (Nouvelle-Écosse)

J.W.C. Tomlison
Président
Université de la Colombie-
Britannique
Vancouver (Colombie-Britannique)

Ronald R. Keating
Président
Litton Systems Canada Limited
Rexdale (Ontario)

M.M. Nusgart
Directeur
Manitoba Export Corporation
Winnipeg (Manitoba)

W.J. Cheesman
Président
Westinghouse Canada Limited
Hamilton (Ontario)

H.M. Wright
Président
Wright Engineers Limited
Vancouver (Colombie-Britannique)

C.D. Arthur
Direction des industries de
transport
Ministère de l'Industrie et
du Commerce

D.J. Janigan
Direction des projets spéciaux
Ministère de l'Industrie
et du Commerce

Ambassade du Canada, Mexique

J. Schwarzmann
Ambassadeur

R.D. Sirrs
Conseiller commercial

P.A. Holton
Secrétaire commercial adjoint

Mlle K. McCallion
Secrétaire commercial adjoint

CHAPITRE II

STRATÉGIE DE LA MISSION

La mission put atteindre ses objectifs grâce au choix judicieux de ses membres et à une préparation soignée qui prévoyait des entretiens au plus haut niveau avec le président mexicain, ses ministres, les hauts fonctionnaires du gouvernement, les banquiers et les hommes d'affaires mexicains.

Les membres de la mission furent choisis, d'une part, parmi les sociétés déjà en affaires avec le Mexique et, d'autre part, parmi les associations commerciales susceptibles de diffuser largement les renseignements obtenus. On y inclut par ailleurs une représentation comprenant des exportateurs, des importateurs, des investisseurs et un représentant du monde académique. De cette façon, tous les secteurs canadiens spécialisés furent représentés tout en tenant compte d'une répartition équitable sur le plan régional.

Plusieurs fonctionnaires canadiens, oeuvrant dans des secteurs clés, faisaient aussi partie de la mission afin d'étoffer la représentation de ces secteurs. Le secrétariat de la mission eut à préparer des programmes de suite à donner aux débouchés identifiés par la mission; il eut aussi à découvrir les obstacles aux échanges et à étudier à fond les moyens à prendre pour les surmonter. À l'issue de la mission, M. Gillespie et plusieurs fonctionnaires canadiens sont restés encore quelques jours au Mexique pour continuer à y défendre les intérêts canadiens, dont ceux que la mission avait mis à jour, lors des réunions du Comité ministériel canado-mexicain, les 28 et 29 janvier 1974.

Neuf représentants de la presse canadienne accompagnaient la mission et participaient à toutes ses activités, afin de donner à la mission le maximum de publicité, d'informer les milieux d'affaires canadiens des vastes possibilités offertes sur le marché mexicain et aussi de faire connaître aux Mexicains les possibilités industrielles du Canada.

Le programme se concentra surtout sur un certain nombre de rencontres avec les principaux ministres mexicains ainsi qu'avec les directeurs d'organismes para-gouvernementaux. Au cours de ces rencontres, chacun des membres de la mission eut le loisir de faire valoir son point de vue. Ces rencontres se révélèrent extrêmement intéressantes en ce sens qu'elles permirent aux Canadiens de mieux comprendre les conceptions mexicaines du commerce extérieur et des investissements tout en leur permettant de se mettre en rapport avec les hauts fonctionnaires mexicains. On contacta aussi les milieux d'affaires privés en prévoyant une rencontre avec les membres de la Chambre de commerce internationale et des déjeuners organisés par les grandes banques mexicaines. Les membres de la mission désireux de faire des visites d'affaires personnelles purent bénéficier de certains temps libres et prolonger leur séjour.

CHAPITRE III

PROGRAMME ET RÉALISATIONS DE LA MISSION

Généralités

La mission, répondant à une invitation du président Echeverria, était assurée de recevoir un accueil chaleureux. Elle fut de courte durée, mais au cours de ces trois jours, elle s'efforça de défendre activement les intérêts canadiens auprès du Président et de ses ministres chargés de la politique commerciale et des approvisionnements.

Le marché mexicain se distingue par les interventions très importantes du gouvernement, interventions qui se manifestent sous forme de financement direct dans certains secteurs, ou sous forme de règlements et d'exigences relatives aux licences d'importation. Le gouvernement se réserve exclusivement le développement de certains secteurs économiques; il est en outre principal actionnaire de la plus grande compagnie de téléphone, de la plus grosse entreprise de production de soufre, d'une société de mise en marché, de raffineries de sucre, etc. Son activité industrielle se concrétise aussi dans des participations à des sociétés mixtes (publiques-privées) relevant du ministère du Patrimoine national ou de la Nacional Financiera S.A. Il y a en tout 380 entreprises appartenant entièrement ou partiellement à l'État, dont la moitié sont dans le secteur industriel (engrais, charbon, papier, aliments, acier, fabrication d'autobus, camions et automobiles Renault, wagons de chemins de fer et autres).

Les sociétés canadiennes désireuses d'investir ou d'exporter au Mexique devront donc souvent faire affaires direc-

tement avec le gouvernement ou des sociétés dépendant du gouvernement. C'est du reste là qu'elles trouveront les meilleurs débouchés. Les exportateurs canadiens devront aussi tenir compte des modifications fréquentes dans les lois et les règlements mexicains relatifs au commerce. En 1972, ces règlements ont affecté les pièces d'automobiles, le papier journal et le lait en poudre.

Pour tirer le meilleur parti des possibilités offertes au Mexique, les efforts canadiens portent sur une forme ou une autre de participation avec les intérêts mexicains: entreprises d'exploitation en commun, fabrications locales de composants ou échanges bilatéraux.

Le programme

HORAIRE DE LA MISSION

MISSION MINISTÉRIELLE D'EXPANSION COMMERCIALE AU MEXIQUE

DU 23 AU 27 JANVIER 1974

Mercredi, 23 janvier 1974

18h40 - Départ de Toronto ou de Vancouver.

Jeudi, 24 janvier 1974

0h5 - Arrivée à Mexico.
- Réception officielle par les représentants du gouvernement mexicain.
- Courte déclaration aux représentants de la presse locale réunis à l'aéroport.

0h30 - Départ pour l'hôtel Camino Real.

9h15 - Réunion des membres de la mission et petit déjeuner, offert par le ministre de l'Industrie et du Commerce.

10h15 - Départ pour le ministère de l'Industrie et du Commerce.

11h - Rencontre avec le secrétaire à l'Industrie et au Commerce au cours de laquelle on discutera des questions relatives aux échanges commerciaux du Mexique, à son développement industriel et aux stratégies relatives aux investissements étrangers.

12h15 - Départ pour la Banco Nacional de Mexico. Elle est la deuxième plus importante banque du Mexique.

12h45 - Réunion et échanges avec les représentants de la banque et ceux du monde des affaires mexicain dont les intérêts correspondent à ceux des membres de la mission.

13h45 - Déjeuner-causerie organisé par la Banco Nacional de Mexico.

15h45 - Le Ministre et une délégation des membres de la mission se rendent à la cérémonie de signature de la SEE, suivie d'une rencontre avec les représentants de la Nacional Financiera S.A. (banque gouvernementale chargée des investissements et du financement).

- Les autres membres de la mission peuvent effectuer des visites d'affaires ou profiter de leur temps libre.

16h30 - Rencontre à la Nacional Financiera S.A.

17h45 - Le Ministre et une délégation des membres de la mission vont à une réunion au ministère du Patrimoine national (ce ministère tient un registre de tous les fournisseurs du gouvernement et gère les richesses naturelles appartenant à l'État). Les autres membres de la mission se rendent à une réunion avec les représentants de l'Institut mexicain du commerce extérieur ou effectuent des visites d'affaires.

18h15 - Rencontre avec le Secrétaire du Patrimoine national.

19h - Réunion à l'Institut mexicain du commerce extérieur.

19h30 - Le Ministre et les membres de la mission se rendent à la résidence de l'Ambassadeur du Canada.

20h30 - Le ministre de l'Industrie et du Commerce rencontre les représentants des média canadiens à la résidence de l'Ambassadeur.

20h45 - Cérémonie de signature de la SEE et buffet offert par l'Ambassadeur.

Vendredi, 25 janvier 1974

8h30 - Petit déjeuner-causerie au Club de Industriales de l'hôtel Camino Real sous l'égide du CEMAI - Chambre de commerce internationale. Cette réunion groupera des représentants des principales associations-membres dans les domaines commerciaux et industriels.

10h - Le Ministre et une délégation des membres de la mission se rendent au ministère des Finances pour y entendre un exposé sur l'économie et pour y parler des capacités du Canada.

- Les autres membres de la mission se rendent à une réunion avec les représentants de la société Diesel Nacional (DINA), société gouvernementale de fabrication d'autobus, camions, voitures de métro et des automobiles Renault. Ils peuvent, s'ils le désirent, faire des visites d'affaires.

10h30 - Rencontre avec le Secrétaire aux Finances.

11h45 - Le Ministre et une délégation des membres de la mission se rendent au ministère des Communications pour une réunion avec le Secrétaire et les hauts fonctionnaires des Chemins de fer nationaux, de l'Aviation civile et des Communications.

12h15 - Les autres membres de la mission font une visite à la société SICARTSA (nouvelle aciérie du Gouvernement) ou font des visites d'affaires.

- Réunion au ministère des Communications.

13h15 - Le Ministre et les membres de la mission se rendent à la Banco de Comercio (la plus grande banque du Mexique) pour y déjeuner avec les représentants de la banque.

14h45 - Déjeuner offert par la Banco de Commercio.

17h - Le Ministre et les membres de la mission se rendent au ministère de la Présidence.

17h30 - Rencontre avec M. Ignacio Ovalle, sous-secrétaire à la Présidence.

19h15 - Le ministre de l'Industrie et du Commerce reçoit les représentants des média canadiens.

20h - Le ministre de l'Industrie et du Commerce donne une réception officielle à l'hôtel Camino Real.

Samedi, 26 janvier 1974

9h - Petit déjeuner et échanges à l'hôtel Camino Real.

11h - Temps libre pour les visites individuelles ou en groupe. Le Ministre et une délégation des membres de la mission se réunissent avec les représentants de la Commission fédérale de l'électricité.

12h30 - Le Ministre et quelques membres de la mission se rendent à une réunion organisée par les Chemins de fer nationaux.

13h - Réunion avec les hauts fonctionnaires des Chemins de fer nationaux.

14h - Le conseiller commercial offre un déjeuner d'adieu au Ministre et aux membres de la mission.

16h30 - Le Ministre et les membres de la mission vont rendre visite au Président du Mexique, à "Los Pinos".

17h - Rencontre avec le Président du Mexique et entrevues avec les représentants de la presse.

Dimanche, 27 janvier 1974

La plupart des membres de la mission retournent au Canada. Ceux qui ont d'autres rendez-vous d'affaires recevront des programmes individuels pour les journées du 28 et du 29 janvier 1974.

COMPTE RENDUS D'ENTRETIENS

Secretaria De Industria y Comercio

(Ministère de l'Industrie et du Commerce)

Lic. J. Campillo Saenz, ministre

Le ministre mexicain pense que les exportateurs de son pays doivent faire preuve de plus de détermination s'ils veulent augmenter leurs ventes au Canada. Selon lui des mesures doivent être prises afin d'éliminer les échanges triangulaires impliquant des intermédiaires américains; il faut aussi améliorer les transports, le contrôle de la qualité et le financement des exportations mexicaines.

Le Ministre exprime le désir de voir le Canada continuer à encourager les efforts mexicains de pénétration du marché canadien. Il demande au Canada d'accorder un traitement préférentiel aux importations des produits en provenance des pays en voie de développement. Dans un système d'échange préférentiel il accepterait la suggestion canadienne de négocier ces préférences sur une base sectorielle. Il espère que le Programme d'échange de techniciens et jeunes spécialistes se développera et que le tourisme en provenance du Canada continuera à s'accroître.

M. Campillo Saenz se félicite de l'accroissement considérable des investissements canadiens au Mexique en association avec des sociétés mexicaines et rappelle qu'en 1970 les investissements canadiens au Mexique ne représentaient que 1.6% des investissements étrangers. Les échanges de technologie entre

les deux pays devraient, selon lui, continuer à augmenter, même si ces échanges sont maintenant régis par des lois et soumis à des règlements destinés à empêcher toutes restrictions au développement. Il croit que le Canada et le Mexique doivent s'efforcer de se développer sur le plan économique d'une façon indépendante.

Parlant de la législation mexicaine relative aux investissements, le Ministre explique que celle-ci est plutôt sélective que restrictive. Cette législation a pour but de favoriser l'entrée de capital étranger en tant qu'apport complémentaire aux investissements mexicains. Ce n'est qu'exceptionnellement, dans les cas de développement essentiels à l'économie mexicaine, que la participation étrangère en capital est limitée à 49%. Selon le Ministre, on pourrait augmenter le degré de complémentarité des échanges Canada-Mexique si le Canada faisait fabriquer au Mexique les articles nécessitant une main-d'oeuvre et des matières premières peu coûteuses (ces produits pouvant d'ailleurs se vendre aussi aux tiers pays), et si le Mexique achetait au Canada les produits que ce pays peut fabriquer à meilleur prix.

Concernant la nature restrictive de l'économie mexicaine, le Ministre pense qu'elle est nécessaire pour protéger les emplois et en augmenter le nombre. Du fait de la croissance rapide de sa population, le Mexique a besoin de créer 600 000 nouveaux emplois chaque année et aussi d'améliorer les salaires de couches importantes de la population active.

Au sujet de la crise actuelle de l'énergie, le Ministre pense qu'elle a servi à démontrer que les États doivent

créer des instruments propres à assurer leurs droits économiques. À ce propos il remercie le Canada de son support à la proposition mexicaine d'établir une Charte des Droits et des Devoirs des États.

Le ministre de l'Industrie et du Commerce invite les Mexicains à accroître leurs ventes au Canada et rappelle que le Canada est un marché très ouvert puisqu'il importe plus d'articles entièrement finis que la plupart des autres pays industrialisés. Il donne un aperçu des différents secteurs d'intérêt pour le Canada et présente en même temps les divers membres de la mission.

M. Gervais, membre de l'Association canadienne des importateurs, trouve aussi que les Mexicains devraient être beaucoup plus déterminés dans leurs efforts de pénétration au Canada. Il souhaite recevoir une liste de produits mexicains disponibles pour l'exportation au Canada. Puis on discute des possibilités de former des sociétés d'échanges Canada-Mexique susceptibles de prendre la place des échanges triangulaires avec les États-Unis.

M. McAvity, membre de l'Association canadienne des exportateurs dit que les membres de cette association ont peu de problèmes avec le Mexique, mais il demande que l'on abolisse l'usage des factures consulaires. Il ajoute que les échanges seraient beaucoup plus faciles si l'on pouvait en venir à une entente entre la Société pour l'expansion des exportations et les systèmes bancaires canadien et mexicain pour la fourniture de crédits à court et à moyen terme aux petits fabricants de machines et d'équipements. Les représentants

de Steel Company of Canada Ltd, de Litton Systems Ltd et de Ontario Produce Company Ltd expriment aussi leurs point de vue.

À l'issue de cette réunion, les deux ministres sont d'accord pour trouver qu'il existe de grandes possibilités d'accroître et d'intensifier les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique.

Secretaria de Hacienda y Credito Publico
(Ministère des Finances)

Lic. Jose Lopez Portillo, ministre

Au cours d'un débat sur la situation économique internationale, le ministre canadien est d'avis que les réalignements monétaires récents ainsi que la crise des approvisionnements en matières premières ont modifié l'équilibre des balances de paiement à travers le monde ainsi que les échanges internationaux. Les deux pays ont vu se créer de nouvelles possibilités d'échange tant sur les plans individuels que collectifs. Le ministre mexicain exprime son accord et pense que la crise du pétrole est de nature à bouleverser la situation financière mondiale. Il croit qu'il est important d'accepter la proposition mexicaine d'une Charte des Droits et Devoirs des États pour apporter une solution aux problèmes de ce genre. M. Gillespie se dit conscient de l'intérêt du Mexique pour les investissements canadiens et de son désir de voir des sociétés canadiennes s'associer à des entreprises mexicaines, mais il note que deux facteurs tendent à freiner une participation plus grande du Canada: la taxe mexicaine de 42% sur les honoraires bruts des sociétés-conseils d'une part, et les difficultés découlant de la double taxation d'autre part. Au sujet de la double taxation, les Mexicains répondent qu'une négociation sur ce point serait très difficile car il n'existe aucun précédent du genre avec d'autres pays. Les discussions doivent cependant se poursuivre et, entre temps, un

accord limité a été conclu au sujet des compagnies de transport aérien.

Ronald Keating, président de Litton Systems (Canada) Ltd fait un exposé sur le système budgétaire mexicain et commente ses effets sur les politiques de planification et d'approvisionnement à long terme.

Secretaria del Patrimonio Nacional

(Ministère du Patrimoine national)

Lic. Horacio Flores de la Pena, ministre

Le ministre mexicain fait un exposé sur ses responsabilités qui comprennent:

(1) Le développement urbain
- l'habitation à prix modique
- les stations de villégiature côtières, les ports et les régions frontalières.

(2) Les richesses naturelles
- mines et pétrole

(3) Le contrôle
- des achats du gouvernement
- des investissements du gouvernement
- des entreprises publiques (celles-ci comprennent 460 entreprises d'une valeur dépassant 10 milliards de dollars; dans le secteur minier seulement la participation du gouvernement est de 200 à 300 millions de dollars)

(4) Les églises et les immeubles appartenant à l'État.

Ayant le contrôle des entreprises publiques, le ministère a des intérêts importants dans des domaines très diversifiés: l'électricité, le pétrole, les engrais, le sisal, les chemins de fer, les automobiles, camions et autobus, les produits alimentaires, les produits de base, les communications. Il exerce aussi une grande influence dans les achats effectués par les autres agences gouvernementales. Par exemple, les différents ministères décident de la valeur technique d'une offre, mais c'est le ministère du Patrimoine national qui, en dernier ressort, décide si les prix sont satisfaisants, si le financement est acceptable et si cet achat est bénéfique pour le Mexique.

Les Mexicains s'inquiètent de la politique canadienne relative aux échanges de matières premières, en particulier du soufre et, à un moindre degré, de l'argent. M. Gillespie admet que chaque pays a ses propres impératifs vis-à-vis de ces problèmes; il fait remarquer que l'Institut du Soufre, au Canada, cherche actuellement de nouveaux débouchés pour le soufre.

Concernant le problème de l'énergie nucléaire le ministre mexicain rappelle que le Mexique est intéressé par le système CANDU et déclare qu'une décision finale doit être prise d'ici peu de temps. Il dit qu'il aimerait voir le Canada investir davantage dans le domaine minier (sur une base de 49%) et souhaite que les sociétés minières canadiennes ainsi que les sociétés d'ingénieurs-conseils soient plus entreprenantes et n'hésitent pas à prendre place sur le marché mexicain (par associations, sociétés d'exploitation en commun, exploration, etc...).

Secretaria de la Presidencia de la Republica

(Ministère de la Présidence)

M. Ignacio Ovalle, vice-président

Ce ministère a pour mission de rendre fonctionnelles les décisions prises par le président et son cabinet. Cela se résume à superviser:

- la planification économique dans l'ensemble du pays
- la coordination des efforts du gouvernement fédéral.

Les fonctions de ce ministère le familiarisent avec tous les projets en cours dans toutes les régions du pays et lui permettent d'exercer une influence sur leur réalisation.

Dans le domaine des investissements publics et privés, le Mexique encourage les projets de développement dans l'isthme de Tehuantepec, là où la distance entre le Pacifique et l'Atlantique est la plus courte. De plus, afin de cataloguer toutes les ressources du pays, renouvelables ou non, on fait des études très complètes de tout le territoire national. Les informations disponibles actuellement couvrent les 2/3 du territoire national et ont nécessité l'emploi de techniques photogrammétriques et de photointerprétation. Ces données sont à la disposition des services publics afin de leur éviter des frais de recherche pouvant faire double emploi. Le Président s'en sert aussi pour établir la planification par secteurs. Enfin, ces données serviront un jour de base à un plan national de développement.

La Présidence, de concert avec le Ministère des Finances, établit et approuve le programme annuel d'investissements du gouvernement mexicain. Ce programme représente 40%

de tous les investissements effectués au pays. Les investissements sont entrepris dans un but social, ils comptent énormément pour le développement du Mexique tant en quantité qu'en qualité. Jusqu'à maintenant les investissements publics se sont concentrés dans les secteurs du pétrole, de l'électricité, des transports, des communications, de l'enseignement, de la santé et des services municipaux (dans le district fédéral). Le Président Echeverria, accorde une importance accrue, dans son administration, à l'expansion de l'agriculture et à l'augmentation du bétail (on y consacrait 18% des investissements publics en 1973 contre 10% en 1970). De nos jours les programmes d'expansion rurale sont bien intégrés et coordonnés alors qu'auparavant ils étaient mis en oeuvre séparément par des organismes différents.

Le ministère de la Présidence s'intéresse beaucoup à la promotion du commerce, tant intérieur qu'international, et à celle du tourisme. Ce ministère s'intéresse aussi vivement à la création d'infrastructures d'appui: routes, aéroports, hôtels et nouveaux centres de développement touristique. Enfin il peut aider les investisseurs étrangers éventuels à découvrir des associés mexicains et les assister au cours des négociations.

M. Gillespie montre de l'intérêt pour les différentes activités du Ministère, surtout pour l'inventaire des richesses naturelles. Il remarque que certains secteurs déterminés se prêteraient à une participation accrue du Canada aux programmes d'expansion mexicains: ceux de l'énergie, des transports, des aménagements portuaires, de l'agriculture (bétail) et des communications (micro-ondes).

Secretaria De Communicaciones y Tranportes

(Ministère des Communications et des Transports)

Ing. Eugenio Mendez D., ministre

M. Luis Gomez Z., directeur général, Ferrocarriles Nacionales de Mexico (Chemins de fer mexicains)

Ing. Juan Rodriguez Torres, directeur, Direccion General de Aeronautica Civil (Département de l'Aviation civile)

Le Directeur général des Télécommunications

Le Secrétaire-adjoint de la Radiodiffusion

Le Directeur général de l'Exploitation ferroviaire

Le ministre mexicain présente un schéma des activités de son ministère dans le domaine des communications et des transports.

Le gouvernement désire vivement unifier l'ensemble du système ferroviaire mexicain. Le directeur général des Chemins de fer mexicains est aussi le directeur, sur le plan administratif, des Chemins de fer du Pacifique. Ses services préparent un nouveau tarif dont le but est d'unifier tous les tarifs existants, de simplifier la documentation et de régulariser le cours du trafic ferroviaire.

Le Ministère accorde les permis de radiodiffusion privée et, dans certaines régions, installe et gère les stations de télévision quand les stations privées ne veulent pas le faire. Pour cela le Ministère dispose d'un stock de matériel approprié et peut procéder à l'aménagement de nouvelles stations très rapidement. Ce programme jouit de l'appui du président Echeverria.

Le Ministère aimerait participer à des échanges de programmes avec d'autres pays. Des accords dans ce sens ont

déjà été passés avec l'Espagne; ils portent sur l'installation d'un relais pour les satellites de communication par télévision. Le Ministère aimerait aussi participer à des échanges de programmes (des secteurs publics ou privés) avec le Canada, via INTELSAT.

En réponse au ministre mexicain, M. Gillespie rappelle les similarités existant entre les réseaux ferroviaires canadiens et mexicains. Il fait aussi remarquer que plusieurs sociétés représentées dans la mission sont des filiales de grandes sociétés internationales et qu'elles se sont spécialisées, avec l'appui du gouvernement canadien, au point où elles ont acquis une position très concurrentielle sur le plan international. Le Ministre parle ensuite de la participation canadienne au plan de développement des Chemins de fer mexicains et des perspectives de participation future dans le cadre d'une modernisation du réseau. Le Canada serait disposé à offrir un financement à long terme de l'ordre de $200 millions. Enfin, M. Gillespie souligne l'intérêt du Canada pour le système mexicain de contrôle du trafic aérien.

Les représentants des sociétés Litton, Lenkurt, Hawker Siddeley, MLW Worthington, Sysco, Leigh Instruments et Ronalds-Reynolds prennent tour à tour la parole.

À leur tour les Mexicains indiquent qu'ils sont particulièrement intéressés par les offres canadiennes impliquant le financement et la formation de sociétés d'exploitation en commun. Ils expriment le désir de voir s'accroître les échanges entre leur pays et le Canada.

Nacional Financiera S.A. (NAFIN)

(Société nationale de financement)

Lic. Gustavo Romero Kolbeck, directeur général

Lic. Jesus Puente Leyva, directeur adjoint

Ing. Emilio Zorilla Vasquez, directeur technique, Promotion industrielle

Lic. Pedro Galicia Estrada, directeur, Projets internationaux

NAFIN s'intéresse aux sociétés d'exploitation en commun, à une politique de remplacement des produits importés par des produits mexicains, à la promotion des exportations, à l'expansion de la production des biens d'équipement, à l'augmentation du contenu technologique dans les produits de fabrication mexicaine et aussi à la hausse du contenu mexicain.

Pour ce qui a trait aux sociétés d'exploitation en commun, NAFIN est d'avis que le Canada pourrait s'associer d'une façon très efficace aux nouveaux projets de développement d'une production nationale de rails de chemin de fer, d'acier au silicium pour les industries électriques, d'isolateurs en céramique industrielle d'une capacité supérieure à 36 kV, d'usines de broyage pour l'industrie minière. Le Canada pourrait aussi participer à la mise en route d'usines de fabrication de machines agricoles: moissonneuses, lieuses, batteuses et semeuses.

Toutes les études préalables pourraient être financées soit directement par NAFIN (par l'intermédiaire des fonds spéciaux sous garantie), soit par fonds commun Canada/NAFIN.

Dans une société d'exploitation en commun, le capital-actions est généralement distribué de la façon suivante: NAFIN,

33 1/3%; société étrangère, 33 1/3%; société privée mexicaine, 33 1/3%. Une réalisation typique d'un million de dollars aurait un rapport dette/capital d'à peu près 60% à 70% pour 30% à 40%.

En ce qui concerne le financement des études, NAFIN fait remarquer cependant que son fonds spécial sous garantie provient d'un prêt de la Banque interaméricaine de développement (prêt sans intérêt pendant 15 ans, plus cinq ans de retard permissible) mais que ce type de prêt est sujet à des conditions très strictes. On demande à M. Gillespie de voir s'il ne serait pas possible d'obtenir un prêt analogue de l'ACDI assorti de conditions un peu plus souples.

À la suite de ces discussions on procède à la signature d'un accord comportant un prêt de $2.2 millions de la Société pour l'expansion des exportations et une lettre d'engagement pour un montant supplémentaire de $15 millions.

Ferrocarriles Nacionales de Mexico

(Chemins de fer nationaux du Mexique)

M. Luis Gomez Zeta, directeur général

M. Gomez remercie M. Gillespie de son offre de la veille pour la fourniture d'un prêt de $200 millions destiné au financement du plan de modernisation des chemins de fer. Cette offre lui paraît particulièrement intéressante en ce sens qu'elle implique la construction au Mexique des voitures de passagers.

M. Gomez a discuté de la proposition canadienne avec le ministre des Communications et des Transports et tous deux vont en parler au Président pour obtenir son approbation. Les négociations à ce sujet pourraient donc commencer très prochainement.

M. Gillespie encourage fortement les initiatives des exportateurs canadiens et, parlant des possibilités canadiennes de financement, indique que la Société pour l'expansion des exportations a déjà atteint le plafond de ses possibilités de financement grâce au succès des exportations canadiennes. De nouveaux crédits seront soumis à l'approbation du Parlement à la prochaine session afin de relever ce plafond.

M. Main, représentant Hawker Siddeley, note que les ateliers des chemins de fer d'Aguascalientes conviennent très bien à la construction de voitures de passagers. D'après lui les ateliers sont bien équipés et pourraient être aménagés dans ce but sans grand frais. D'autre part la main-d'oeuvre y est très compétente.

M. McAvity parle alors des résultats bénéfiques qui peuvent découler de la réalisation de ce projet sur la situation de l'emploi et sur l'expansion industrielle dans les deux pays.

Comision Federal de Electricidad - CFE

(Commission fédérale de l'Électricité)

Arsenio Farell C., directeur général

Le budget des investissements

En 1974, le programme d'investissement de la CFE s'élève à 8 000 millions de pesos (soit $640 millions) auxquels il faut ajouter 1 200 millions de pesos pour l'entretien du réseau. Le budget comprend les achats d'équipement, les travaux de construction, la main-d'oeuvre, etc... dont 40% est réservé aux achats à l'étranger d'équipements tels que générateurs, turbines et appareillage divers. La CFE s'efforce d'obtenir 20% de contenu mexicain dans ses achats à l'étranger.

Les méthodes d'achat

La CFE fait affaire directement avec le secteur privé pour ses achats mais cet organisme dépend du ministère de l'Industrie et du Commerce pour ses crédits. Le Ministère étudie les offres de financement et tient compte des aspects techniques des offres autant que des dates de livraison. La CFE est particulièrement stricte sur les dates de livraison qui sont généralement fixées à un maximum de 30 mois de la date de la commande.

Énergie nucléaire

Le Mexique est en train d'installer deux centrales de 600 MW fournies par General Electric (USA), à Laguna Verde.

Compte tenu de l'accroissement rapide de la demande en énergie, la construction de centrales nucléaires est une nécessité. Au cours de la période de construction et de mise en route le Mexique continuera à utiliser toutes ses ressources

en énergie hydro-électrique ainsi que ses réserves de charbon pour les centrales thermiques jusqu'à ce que les réacteurs nucléaires puissent prendre la relève.

La CFE a déjà recommandé au Président que les futures centrales nucléaires soient du type CANDU. Le directeur général a proposé la construction d'un complexe de quatre réacteurs d'une puissance de 2 200 MW dont le coût serait d'environ $1.5 milliard. Ce complexe serait construit sur la côte nord-est sur une période de 8 à 10 ans. On construirait aussi une usine d'eau lourde. On s'attend à une décision prochaine à ce sujet de la part du Président et du comité interministériel.

Politique énergétique d'ensemble

La CFE sait que le Canada a déjà aidé l'Inde et le Pakistan à intégrer et à rationaliser leurs industries électriques et leur production d'énergie. La CFE doit elle-même faire face à des problèmes considérables dûs à l'accroissement très rapide de la demande en énergie - en fait les investissements nécessaires doivent doubler tous les six ans. Cet organisme attache donc une grande importance aux questions suivantes:

- préparation d'un programme d'investissement;
- planification minutieuse;
- besoins en assistance technique;
- diminution nécessaire des importations pour réduire la balance des paiements et augmenter les possibilités d'emploi pour les Mexicains;

- standardisation de l'industrie électrique en vue d'uniformiser les types d'équipement utilisés. Les techniciens de la CFE ont déjà commencé des études préliminaires en ce sens et espèrent aboutir à une harmonisation plus grande dans ce secteur industriel

L'ensemble des facteurs précités poussent les dirigeants de la CFE à élaborer un programme qui aboutirait éventuellement à la fabrication au Mexique de tous les équipements nécessaires. La CFE souhaite que l'intégration de ce secteur industriel soit réalisée avec l'aide du Canada pour des raisons politiques, sociales et économiques. Cette collaboration impliquerait la formation au Mexique de sociétés d'exploitation en commun comprenant des associés des secteurs publics et privés et jouissant de débouchés assurés dans l'industrie électrique. Ces sociétés pourraient aussi devenir fournisseurs des pays d'Amérique latine, avec l'assistance technique mexicaine dans le secteur de la production électrique (barrages). Cette proposition s'applique aux produits suivants: disjoncteurs, transformateurs, générateurs, turbines, etc... La CFE compte donner suite à ce projet en 1974 et en a informé le Président.

M. Gillespie suggère qu'on procède à la formation d'un comité conjoint qui étudierait un plan d'intégration avec le Mexique. Ce comité pourrait commencer par définir dans quels secteurs le Canada peut offrir une participation immédiate. M. Gillespie fait aussi remarquer que ce plan d'intégration pourrait laisser la porte ouverte à certaines importations mais que celles-ci seraient compensées par des exportations dans l'autre sens.

Siderurgica Lazaro Cardenas - Las Truchas (SICARTSA)

(Lazaro Cardena - Aciérie de Las Truchas)

Ing. Adolfo Orive Alba, directeur

La première phase du projet d'investissement SICARTSA a pour objectif la construction d'une usine sidérurgique d'un million et demi de tonnes à Las Truchas sur la côte du Pacifique. Cette région, auparavant non développée, est appelée à devenir la quatrième région industrielle du Mexique en ordre d'importance. La société British Steel a fourni les services d'ingénieur-conseil et la plupart des commandes d'équipement ont déjà été placées. La société Dominion Engineering espère recevoir une commande de $8 millions pour la fourniture de lignes de coulée en continu. Le Mexique, n'ayant pas encore découvert de gisements de charbon cokéfiable, devra importer près d'un million de tonnes, probablement du Canada et de l'Australie. Une mission mexicaine se rendra au Canada en mars; Jim Clarke, représentant l'Alberta Export Agency, fera les arrangements nécessaires à ce sujet avec le Ministère.

SICARTSA prépare son budget préliminaire pour la deuxième phase du projet, celle-ci consistant à doubler la production et à installer des laminoirs à chaud et à froid. Comme cette réalisation ressemblera beaucoup à celle de Stelco, à Fort Erie, John Allan y voit des possibilités pour Stelco d'offrir sa technologie, d'autant plus que sa compagnie a récemment décidé de rechercher des contrats d'ingénierie à l'étranger. C'est d'ailleurs le moment, selon lui, pour les

fournisseurs d'équipement, de commencer à défendre leurs intérêts.

L'Ambassade se tiendra au courant de l'avancement des projets de SICARTSA et verra à ce que les sociétés canadiennes s'y intéressent dès le début.

Diesel Nacional S.A. (DINA)

(Compagnie nationale Diesel)

Lic. Emilio Krieger, directeur

Cette société géante, régie par le gouvernement, offre de nombreuses possibilités de débouchés à l'industrie canadienne; rappelons qu'elle comprend de nombreuses usines de fabrication de matériel de transport (wagons de chemin de fer, voitures de métro, autobus, camions et automobiles Renault). Les plans d'expansion du métro de Mexico présentent des débouchés constants. Si les locomotives devaient être achetées à la GM des États-Unis, l'usine GM de London (Ontario) serait probablement appelée à fournir certaines pièces. Il y a une forte demande pour les pièces d'automobiles Renault; la DINA serait heureuse de les faire venir du Canada. Il se peut qu'une petite mission soit envoyée au Canada dans ce but très prochainement. Il est question aussi de former des sociétés d'exploitation en commun auxquelles DINA pourrait participer.

Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE)

(Institut mexicain du Commerce extérieur)

M. Jorge Canavati, directeur adjoint

La création de l'Institut correspondait à un objectif prioritaire du président Echeverria. Cet organisme continue, depuis sa création, à recevoir l'appui du gouvernement et cherche à promouvoir la croissance économique et à améliorer la balance commerciale du pays en développant ses marchés et ses possibilités d'exportation. Pour le moment, le problème le plus pressant est d'accroître la production de manière à pouvoir exporter davantage.

Dans le courant de l'année dernière, l'Institut tint à Mexico une exposition de tous les articles importés par le Gouvernement. Cette exposition était destinée à encourager la production locale de produits pouvant se substituer aux importations et la formation de sociétés d'exploitation en commun. Une nouvelle exposition de ce genre aura lieu cette année; elle sera encore plus ambitieuse puisqu'elle présentera 8 000 articles importés et que les investisseurs étrangers éventuels y seront invités. Certains avantages incitatifs sont d'ailleurs offerts aux nouvelles industries.

Le Mexique dispose de 24 délégués commerciaux répartis dans 19 pays. Sur le plan intérieur on est en train de créer un réseau de bureaux régionaux (il y en a actuellement 23).

Le personnel de l'Institut se félicite de la présence de Jack Wolfe parmi les membres de la mission. Il y

eut par la suite un certain nombre d'entretiens entre lui et le personnel de l'Institut et il en fut de même un peu plus tard avec Ed Grant, du ministère canadien de l'Agriculture. Borge Reimer fait part des résultats de ses réunions avec ses homologues mexicains et pense qu'il existe d'excellentes possibilités d'accroître les échanges dans les deux sens pour les pièces d'automobiles, il voit aussi la possibilité d'établir des sociétés d'exploitation en commun. Ed Chmielinski et Barry Hercus se disent intéressés par les possibilités de se procurer des composants électroniques et préparent des réunions pour les jours suivants.

Jim McAvity, de l'ACE, parle des avantages du COSTPRO et J.L. Gervais propose l'aide de l'Association canadienne des importateurs dans l'organisation de voyages d'achat au Mexique pour les importateurs canadiens. Il offre également l'accès aux registres de l'Association, moyennant une redevance modique, pour les exportateurs mexicains désireux de connaître les noms des sociétés canadiennes intéressées à se procurer de nouveaux articles ou d'entrer en contact avec de nouveaux fournisseurs.

Banco Nacional de Mexico

(Banque nationale du Mexique)

Dr. Agustin F. Legorreta, directeur général

La "Banco Nacional de Mexico" est la seconde banque du pays en ordre d'importance; elle se tient en contact étroit avec les milieux mexicains des affaires et de l'industrie. Elle a fait des investissements considérables dans l'industrie mexicaine et possède des participations au capital de nombreuses entreprises d'exploitation en commun où elle est associée à des sociétés mexicaines et étrangères. Lorsqu'elle ne peut trouver d'associés mexicains, la banque va même jusqu'à fournir 51% du capital dans des entreprises particulièrement intéressantes.

Nombreux sont les investisseurs étrangers qui voient avec plaisir ces prises de participation de la banque car les décisions prises par les administrateurs sont en général plus saines et moins sujettes aux influences nationalistes. Cependant, à moins de raisons sérieuses, la banque ne s'ingère pas dans l'administration quotidienne des entreprises.

Dans certains secteurs, tels que celui du tourisme, les entreprises peuvent appartenir entièrement à la banque. La Banco Nacional a fait, par exemple, l'acquisition récente de l'hôtel Las Brisas, à Acapulco, et possède presque entièrement les hôtels Camino Real de Mexico.

Banco de Comercio

(Banque de Commerce)

Les membres de la mission eurent la possibilité de rencontrer les cadres principaux de la banque et de participer à un échange de points de vue au cours d'un déjeuner offert par la plus grande banque mexicaine. La Banco de Comercio est au service des investisseurs étrangers désireux de se mettre en rapport avec d'éventuels associés mexicains; elle participe aussi de temps en temps à la formation de capital dans les sociétés à exploitation en commun.

Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI)

(Chambre de Commerce internationale)

Ing. Alexandro Alvarez Guerrero, président

M. Enrique Uhtoff, ancien président, section mexicaine, Comité d'hommes d'affaires Canada-Mexique

Dr. Ernesto Amtmann Obregon, président, section mexicaine, Comité d'hommes d'affaires Canada-Mexique

La réunion commence par un mot d'accueil de Ing. Alvarez et par une courte cérémonie marquant le changement de président de la section mexicaine du comité d'hommes d'affaires Canada-Mexique. Puis les entretiens portent sur les relations commerciales entre les exportateurs mexicains et les importateurs canadiens de fruits et légumes.

Les Mexicains questionnent les Canadiens au sujet du commerce triangulaire impliquant les États-Unis et l'emploi des services d'inspection de ce même pays. C'est M. Wolfe, représentant l'Ontario Produce Company Ltd, qui leur répond en donnant toutes les explications voulues.

M. Gillespie fait ensuite un court exposé des objectifs de la mission et parle de l'intérêt que le Canada porte au Mexique.

Lic. Luis Echeverria Alvarez

Président du Mexique

M. Gillespie remercie ses hôtes et fait un exposé des objectifs de la mission. Il donne un résumé des activités de la mission et des résultats obtenus au cours de son séjour au Mexique. Le Ministre met surtout l'accent sur l'intérêt des Canadiens pour les possibilités de débouchés dans les domaines de l'énergie, des réacteurs nucléaires, des communications, des systèmes de contrôle du trafic aérien, des services d'experts-conseils, de la sidérurgie, des exportations de bovins, etc...

Il fait remarquer que certains membres de la mission ont déjà investi des capitaux au Mexique et que d'autres s'intéressent à la formation d'entreprises d'exploitation en commun, en association avec des sociétés mexicaines. Il signale aussi que plusieurs membres de la mission avaient vu des possibilités d'importer des produits mexicains.

Les représentants des sociétés Hawker Siddeley Canada Ltd, The Steel Company of Canada Ltd, The Holstein-Friesian Association of Canada, et Alberta Export Agency parlent à leur tour des questions qui les intéressent.

Le Président du Mexique se dit très intéressé par les qualités d'adaptation de la race Holstein canadienne au climat tropical; il invite les représentants de la "Holstein-Friesian Association" et de "Alberta Export Agency" à visiter une ferme du Mexique méridional où l'on élève un troupeau de race Holstein canadienne dans des conditions expérimentales. En cas de succès, le Mexique pourra accroître ses importations

de bovins de cette race en vue de les acclimater aux régions tropicales et pourra même envisager des exportations futures dans les Antilles.

COMMENTAIRES DES MEMBRES DE LA MISSION

Les accords financiers

Au cours de la mission plusieurs accords de financement furent conclus par la Société pour l'expansion des exportations:

- un prêt de $1.08 million à Telefonica Nacional S.A. pour l'achat de matériel téléphonique et d'équipement multiplex aux sociétés GTE Automatic Electric (Canada) Limited et GTE Lenkurt Electric (Canada) Limited.
- un prêt de $2.05 millions à Nacional Financiera S.A. pour l'achat de wagons-citernes et de pièces détachées à la société Hawker Siddeley of Canada Limited et de plaques-supports à la société Sydney Steel Corporation. Ce prêt venait s'ajouter à un prêt antérieur, datant du 13 septembre 1973, pour la fourniture de matériel de chemin de fer, et portait le total des deux prêts à $12.55 millions.
- un engagement à prêter $15 millions à Nacional Financiera S.A. pour l'achat de biens d'équipement surtout dans les domaines du matériel de chemin de fer et d'exploitation forestière.

Les réalisations

Généralités

Ayant atteint tous les objectifs qu'elle s'était fixés on peut dire que la mission fut un succès total. Elle réussit également à renforcer la présence canadienne au Mexique et à prouver sans ambiguïté, grâce au nombre et à la compétence

de ses membres, à quel point le Canada s'intéresse à l'expansion et à l'intensification des échanges entre les deux pays. Suite à leurs nombreux contacts avec les hauts fonctionnaires mexicains et les représentants du monde des affaires, les membres de la mission purent mieux comprendre la politique mexicaine relative au commerce extérieur et aux investissements; ils purent aussi évaluer les différents facteurs qui influencent le marché mexicain. Tout en se faisant une idée plus juste des motifs qui ont poussé le gouvernement mexicain à légiférer dans le domaine des investissements étrangers et des transferts technologiques, les membres de la mission purent se rendre compte que les lois sont appliquées d'une façon pragmatique. Ayant mieux compris l'intérêt que porte le Mexique aux investissements en termes de stratégie commerciale, ils purent poursuivre leurs négociations avec les représentants du Gouvernement et d'éventuels associés mexicains avec plus de confiance. La mission bénéficia aussi du haut niveau des contacts sur tous les plans.

En réussissant à présenter le Canada comme un grand fournisseur mondial de produits manufacturés, d'équipement à haut niveau technologique, de matériaux industriels et de matières premières, la mission fit beaucoup pour améliorer les perspectives d'échanges accrus entre le Canada et le Mexique.

Un milliard de dollars en possibilités d'affaires

Les affaires conclues au cours de la mission comprennent: les accords de crédit de la Société pour l'expansion des exportations pour un montant de $18 millions; des commandes de $8 millions à Dominion Engineering Works pour la fourniture

de matériel sidérurgique, de $4 millions à Westinghouse pour la fourniture de turbines à gaz, de $5 millions à MLW-Worthington pour la fourniture de locomotives, de $500 000 à Norman Springate and Associates, de Vancouver, pour la fourniture d'équipement de scierie. Notons aussi la signature au cours de la mission, d'une commande de $34 millions pour la fourniture de lait en poudre, ce qui porte le total des affaires transigées à $69.5 millions.

D'autres affaires semblent en bonne voie mais ne sont pas encore conclues. Citons: $30 millions pour des wagons à charbon; $8 millions pour du matériel de contrôle du trafic aérien; $4 millions pour la livraison de bétail; $4 millions de graines de colza. En tout, près de $77 millions.

Le total des affaires conclues et des affaires en suspens dépassent $141 millions. C'est une bonne indication du volume des exportations canadiennes au Mexique pour cette année. Ce chiffre dépasse le total de toutes les exportations réalisées en 1973. Mais ce n'est qu'une faible part du volume total qui pourrait être réalisé si l'on se rapporte aux possibilités d'affaires notées par les membres de la mission. Les ventes possibles de matériel de chemin de fer, de réacteurs nucléaires CANDU, d'équipement de centrales électriques, d'équipement sidérurgique, et de charbon cokéfiable pourraient en effet atteindre $850 millions.

CHAPITRE IV

CONCLUSIONS

La mission reçut un accueil très chaleureux de la part des Mexicains et atteignit les objectifs qu'elle s'était fixés. Elle parvint à conclure d'importantes affaires et à préparer le terrain pour de nouveaux succès.

En conséquence le Canada apparaît maintenant aux Mexicains comme un partenaire commercial plus important tant sur le plan fournisseur que sur le plan client et, des deux côtés on multiplie les efforts pour intensifier les relations économiques au moyen de programmes bilatéraux d'échanges, de réunions, de comités d'études, etc...

Les Canadiens ont acquis une meilleure perspective de l'étendue du marché mexicain et de l'intérêt qu'il présente. Il faut néanmoins que nos industries intensifient leurs efforts de pénétration et adaptent leur stratégie aux nécessités du marché mexicain. Il faut notamment penser en termes de participation à la production locale, en transferts de technologie et aussi en termes de fourniture d'usines complètes, genre "clé en main", et enfin il faut prévoir les moyens de financement nécessaire à des conditions concurrentielles.

Les deux pays devraient s'efforcer de conserver l'élan acquis. Le Canada devrait notamment s'efforcer de continuer à présenter au Mexique l'image d'une nation industrielle très spécialisée dans certains secteurs, là où, justement, le Mexique a besoin d'une technologie avancée. Il doit en même temps s'efforcer de maintenir ses exportations traditionnelles et continuer à favoriser les rencontres bilatérales ou multi-

latérales sur le commerce. Il faut donc faire encore davantage.

Pour réussir dans cette voie la meilleure méthode consiste à établir un programme de suite à donner. Le ministère de l'Industrie et du Commerce s'occupe de ce programme et veille à sa réalisation, mais rien de valable ne pourra être accompli sans une participation effective du secteur privé, avec la collaboration des membres ayant pris part à la mission.

CHAPITRE V

SUITE À DONNER

Le ministère de l'Industrie et du Commerce accorde une priorité aux programmes de promotion des exportations vers le Mexique. Il étudie aussi de nouvelles façons de s'implanter sur ce marché.

Toutes les possibilités d'affaires qui ont été relevées au cours de la mission ont été soumises à l'attention des exportateurs canadiens et sont suivies avec beaucoup d'intérêt. Les relations économiques Canada-Mexique se développent grâce aux échanges d'étudiants, à la formation de comités techniques, aux réunions bilatérales, aux missions, aux expositions commerciales, etc... On étudie aussi avec soin les possibilités de coopération accrue entre les deux pays dans le domaine de la formation de sociétés d'exploitation en commun, des accords de licences et des accords scientifiques et techniques.

Parmi les éléments du programme de suite à donner déjà réalisé, ou en voie de l'être, citons le:

Comité ministériel Canada-Mexique

Ce comité se réunit tous les deux ans pour étudier toute une série de problèmes relatifs aux échanges bilatéraux. La dernière réunion s'est tenue à Mexico, les 28 et 29 janvier 1974. Étaient présents: l'Honorable Mitchell Sharp, secrétaire d'État aux Affaires extérieures; l'Honorable Charles M. Drury, président du Conseil du Trésor; l'Honorable Alastair Gillespie, ministre de l'Industrie et du Commerce, ainsi que plusieurs hauts fonctionnaires canadiens. On passa en revue l'ensemble des

problèmes courants relatifs à l'économie et aux échanges, puis on discuta des possibilités d'affaires relevées par la mission canadienne au cours de son séjour. Certains progrès furent réalisés au cours de ces discussions.

Comité bilatéral Canada-Mexique des hommes d'affaires

Ce comité, formé sous l'égide de l'ACAL (Association canadienne pour l'Amérique latine), est un forum où l'on débat certains problèmes commerciaux d'intérêt mutuel entre hommes d'affaires canadiens et mexicains. La troisième réunion de ce comité s'est tenue à l'hôtel Royal York, de Toronto, les 2 et 3 mai 1974. Quarante représentants mexicains du monde des affaires y participaient.

Programme d'échange canado-mexicain pour jeunes spécialistes et techniciens

Ce programme administré par le ministère de la Main-d'oeuvre et de l'Immigration, permet à 20 jeunes spécialistes ou techniciens mexicains de venir chaque année se perfectionner au Canada pour des périodes pouvant aller jusqu'à un an. Un nombre égal de jeunes Canadiens sont admis au Mexique.

Missions commerciales mexicaines au Canada

Une mission commerciale mexicaine, organisée par l'Institut du Commerce extérieur, vint au Canada le 1er mai 1974, à l'occasion de la réunion du Comité bilatéral Canada-Mexique des hommes d'affaires. Cette mission, encouragée par les membres de la mission canadienne, recherchait les moyens de mieux pénétrer le marché canadien; formée d'une dizaine d'exportateurs mexicains, elle visita Toronto et d'autres villes.

Comité d'étude conjoint Canada-Mexique sur l'énergie

Au cours du séjour de la mission et des réunions du comité ministériel qui suivirent l'on décida de former un comité d'étude conjoint chargé de voir de quelle façon le Canada pourrait collaborer avec le Mexique dans la réalisation de son programme énergétique. Ce comité devra passer en revue les besoins technologiques du Mexique dans le domaine de l'énergie, en mettant l'accent sur l'énergie nucléaire et rechercher les secteurs où la coopération canadienne est possible.

Missions commerciales et expositions

Le Canada participe à des expositions commerciales au Mexique quand il peut ainsi répondre à des besoins à court terme qui ne sauraient être inclus dans un programme de mission en bonne et due forme exigeant une préparation de longue haleine. En 1973, il y eut, par exemple, l'exposition DIDACTICA (pour les matériels d'enseignement), la Foire nationale du bétail et un Congrès sur l'amélioration de l'environnement. Ces expositions donnèrent des résultats prometteurs et l'on décida que, en 1974, le Canada participerait aussi à des journées d'étude sur l'équipement minier. Une "Semaine du Canada", consacrée à l'équipement industriel, doit en outre se tenir à Guadalajara.

Le Canada et le Mexique étant relativement proches, les communications entre les deux pays sont très faciles. Il est également possible d'organiser de fréquentes visites. Les acheteurs mexicains viennent de plus en plus nombreux au Canada et sont souvent reçus au ministère de l'Industrie et du Commerce. Faisant suite à la visite de la mission canadienne au Mexique, une délégation du complexe sidérurgique SICARTSA est venue en

Colombie-Britannique et en Alberta en mars 1974 pour y noter les possibilités de s'approvisionner en charbon cokéfiable. Les besoins de SICARTSA pourraient dépasser $10 millions par an.

Il n'a pas encore été possible de terminer le programme des foires et missions commerciales pour 1974/75, mais l'on prévoit de nombreuses initiatives destinées à faire connaître les possibilités canadiennes dans le domaine de l'industrie, des matières premières et des secteurs à haut niveau de technologie.

Programme d'expansion des marchés d'exportation

Les différents aspects de ce programme ont été mis à contribution pour soutenir l'action des milieux d'affaires canadiens dans leurs efforts de pénétration du marché mexicain. Vu les nombreux débouchés possibles notés par les membres de la mission il est évident que les exportateurs canadiens continueront à profiter des avantages offerts par ce programme.

MATÉRIEL PUBLICITAIRE

Souhaitons qu'un nombre plus important de notices techniques, de brochures descriptives et de films soient publiés en espagnol pour ajouter du poids aux résultats obtenus au cours de la mission.

ÉTUDES DE MARCHÉ

Certaines études détaillées du marché portant sur des domaines précis seront entreprises par des spécialistes du Ministère et par des sociétés canadiennes. Ces études serviront ensuite à tracer une stratégie commerciale dans ces secteurs.

Signalons que des études ont déjà été réalisées au Mexique sur les secteurs de l'énergie, des chemins de fer et du contrôle de l'environnement.

RAPPORTS ÉCONOMIQUES ET COMMERCIAUX

On a préparé deux rapports spéciaux intitulés "Politique économique du Mexique et climat des affaires" et "Échanges commerciaux Canada-Mexique". Ils sont présentés en annexes au présent document. Ils traitent du commerce extérieur du Mexique, de sa politique relative aux investissements et analysent les échanges commerciaux canado-mexicains.

AIDE AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Les sociétés canadiennes s'intéressant au marché mexicain peuvent obtenir des renseignements et certaines formes d'aide en s'adressant à:

- Division de l'Amérique latine
  Direction des affaires de l'hémisphère occidental
  Ministère de l'Industrie et du Commerce
  112, rue Kent
  Ottawa (Ontario)

  Tél. (613) 996-5546

- Le Délégué commercial
  Ambassade du Canada
  Apartado Postal 5-364
  Melchor Ocampo 463, 7th Floor
  Mexico 5, D.F. Mexico

  Tél. (905) 533-0610

nies by about 800 per cent, or
$200-million a year.

El Presidente Luis Echeverria du Mexique prend congé du ministre canadien des

Gillespie to check Mexico foreign investment curb

By Guy Demarino
Southam News Services

... Industry, Trade, Commerce Minister ... goes to Mexico ... day, it will be his ... there—and his ... to see Mexico's foreign investment ... work.

claim the Canadian control legislation is weaker than the Mexican, he says he is "very interested" in seeing how the latter works. But whatever he learns from the trip, he has no immediate plans to modify his legislation, he says.

Year for visits

The main reason for his Jan. 23-30 trip is to fulfill a promise he made himself when he took on his portfolio in November of 1972. He gave himself a year to visit Canada's major trade partners and be ... potential customers, ... only the minority government situation, necessitating his presence in Ottawa most of the time, prevented him from completing the task in the allotted time.

He visited first the ... Canada's No. 1 ... then England, ... European Economic Community, (Canada's) largest customer, ... pan, Russia, ... Latvia. The last ...

stay in Mexico he will wear two hats: one, as the leader of a trade mission composed of 31 top Canadian business executives; the other, as participant, with two other cabinet colleagues, in the second Canada-Mexico ministerial ... a high level ...

rent world energy ... make good business ... in case Canada's trade suffers in ... because of energy problems.

Part of program

In any case, says Gillespie, more ... and trade with Mexico ... Latin America is "p... ...-range program ... business ...

Mexican market seeks expansion

OTTAWA (CP) — Trade Minister Alastair Gillespie flies ... with 31 businessmen to Mexico ... Wednesday to seek expansion of ... the already-growing Mexican ... export market to meetings with President Luis Echeverria, officials and businessmen ... Mexico, already enjoying a 50-per-cent rise in sales to Canada in the first 10 months of 1973, will be looking for more buyers in Canada to help the country ...

The four-day trade mission is the first stage of a program ... aimed at strengthening ... Canadian-Mexican relations. ... External Affairs Minister ... Board Chairman, with ... Treasury Board Secretary C. ... cabinet minister ...

... which has persisted for years ... continues to concern the Mexican government, which, like ... economic growth depends on exports for ... diversification.

The Mexicans have also been concerned that their sales ... time to be dominated by agricultural goods, rather than ... rich manufactured products.

Tomatoes are still their largest single export to Canada. ... largest supplier of imports, and ... following Venezuela, Canada's ... of all.

Aside from trade, both countries have shown increasing interest in investment projects in Mexico.

Mexico has enacted a tough foreign investment law. But within certain industries and under certain controls, Canadian money is said to be welcome. Mexico is expectedly keen ... Canadian tech...

... ccessful mission

Canada, Mexico friendlier

Guy Demarino
Southam News Services

XICO CITY — After agreed. Canada and Mex- ... about ... ico, although in theory ... sufficient in the energy ... offered from

the charter is necessary for all countries, both ministers agreed. Canada and Mexico, although in theory other countries besides Mexico—the U.S. and Japan.

Also agreed during the meeting was a position that ... and Mex... extends ...

that Canada participates in regular, full-fledged ministerial committees with two ...

the sea conference in Venezuela. Mr. Sharp said Canada supports the Mexican 200-mile limit proposal, reserving ... right to a ... where ... extends ...

Le Canada va investir $200 millions au Mexique

MEXICO (AFP) — Le ministre canadien du Commerce, M. Alastair Gillespie a révélé hier dans la capitale mexicaine, qu'une mission commerciale canadienne avait conclu au Mexique un accord relatif à des investissements de l'ordre de $200 millions.

M. Gillespie a annoncé cette nouvelle alors qu'il se trouvait à Mexico, en conférence avec le président du Mexique, M. Luis Echeverria.

"Nous avons accepté, a déclaré le ministre canadien, de financier divers projets."

Les crédits nécessaires seront fournis par la Société canadienne pour l'expansion des importations. Ils seront notamment utilisés pour réaliser certains projets, tels la construction d'une aciérie, la restauration d'un réseau de chemins de fer, des programmes de production accrue de ... pour l'exploitation de l'... électrique.

"Cette mission canadienne ... des succès étonnants, a déclaré le ministre, non seulement sur le ... nancier, mais aussi en vue ... prochement entre nos deux pays."

A l'issue de la mission ... ciale, M. Gillespie a lui-même ... les documents rendant effectif ... de $12.7 millions destinés à ... l'achat d'équipement et les opérations ... d'une entreprise ... de ... opérant dans ... Mexique.

Cette mission ... dienne fut le ... ministérielle ... doit s'ouvrir ... assisteront ... collègues ... conseil ... harp et Char...

Le ministre ... ent indiqué ... avec le ... rtains hom... rmi ceux ... mmerciale ... stié un ... ets d'inves... espie n'a ... lle pourrai... stissements ... ministre ... que la ré... uel se fera ... s mexicai... étrangers ... doivent ... ar des in... P cent p...

étaient détenues par une majorité d'intérêts canadiens.

De son côté, le ministre canadien des Affaires étrangères, M. Mitchell Sharp, a recommandé samedi que les gouvernements mexicain et canadien adoptent une politique commune à l'égard des Etats-Unis.

"Nous voulons, a déclaré M. Sharp, une politique commune qui nous permette de vivre dans des cadres distincts, mais en parfaite harmonie avec notre voisin."

Les gouvernements de Mexico ... d'Ottawa, a noté le chef de la diplomatie canadienne, ont des vues communes sur les grandes questions internationales, telles le droit maritime, le désarmement et les ... res."

Trade with Mexico to hit $1 billion: Gillespie

By GUY DEMARINO
Southam News Services

MEXICO CITY — Industry, Trade, and Commerce Minister Alastair Gillespie predicted here this week that Canada will do a $1 billion worth of business with Mexico in the next few years.

The prediction came as the three-day trade mission he led ended with a cordial chat with Mexican President Luis Echeverria.

Gillespie remained in Mexico to participate in the second Canada-Mexico ministerial committee meeting, after which he will holiday for a week in the Yucatan peninsula. External Affairs Minister Mitchell Sharp and Treasury Board ... Charles ...

the same meeting.

TOP BUSINES...

Gillespie termed the mission, composed ... ment officials and ... an businessmen, ... cessful enterprises ... strated Canada's ... ability to do ... Mexico, he said.

Whether his ... prediction will ... impossible to ...

However, P... verria confirm... newsmen that ... constantly be... with Canada ... said that ... ernment ...

The 31 Canadian business... said that being part of ... trade mission had ... ...

... dian goods in Latin America ... a position previously held ... by Venezuela. There are also good pro... ...

Mission to Mexico to strengthen ties seek more trade

OTTAWA (CP) — Trade Minister Alastair Gillespie flies with 31 ... Mexico ... market in meetings with President Luis Echeverria, officials and businessmen ... Mexico, already enjoying a 50 per cent rise in sales to Canada in the first 10 months of 1973, will be looking for more buyers in Canada to help the country ... industrial growth.

The four-day trade mission is the first stage of a program of meetings aimed at strengthening Canadian-Mexican relations.

... nal Affairs Minister ... Sharp, with Treasury Board Secretary ... Drury and per... cabinet minister ...

Mexico beckons investors

MEXICO CITY (Reuter) — Commerce Minister Jose Campillo Sainz told a Canadian trade mission last night that Mexico's new law regulating foreign investments is flexible.

The 48-member mission led by Canadian Industry Minister Alastair Gillespie called on Campillo to start a three-day visit.

Campillo said Mexico wants to increase Canadian investments here which in 1970 amounted to 1.6 per cent of the total foreign investments.

He said the law passed ...

Canadian trade mission to Mexico to start Wednesday

OTTAWA (CP) — Trade Minister Alastair Gillespie flies ... Mexican exports to Canada with 31 businessmen to Mexico rose about 50 per cent in the ... period the year before. ... period of same period to $66.6 million.

Wednesday to seek expansion of the Canadian trade surplus ... the already growing Mexican ... which has persisted for years, ... export market in meetings with ... continues to concern the Mexican government, which, like ... depends on exports for ... following Venezuela, Canada's ... of all.

The Mexicans have also been concerned that their sales ... time to be dominated by agricultural goods, rather than ... rich manufactured products.

Tomatoes are still their largest single export to Canada. ... largest supplier of imports, and ... following Venezuela, Canada's ... of all.

Aside from trade, both countries have shown increasing interest in investment projects in Mexico.

Mexico has enacted a tough foreign investment law. But within certain industries and under certain controls, Canadian money is said to be welcome. Mexico is expectedly keen ... Canadian tech...

Gillespie, Mexicans confer on trade expansion

MEXICO CITY — (UPI) — Alastair Gillespie, Canadian Trade and Commerce minister, conferred yesterday with Mexico's secretary of the treasury, Jose Lopez Portillo, on expansion of commerce between the two nations.

Canadian Ambassador Maurice Schwarzmann accompanied Gillespie at the meeting, as did selected members of the 31-man trade delegation.

Representatives of the mission — described as the largest commercial group ever to come here from Canada — said they hoped to open new fields of commercial exchange with Mexico, already Canada's largest market in Latin America.

LOANS

The talk with Lopez Portillo was one of the highlights in a very heavy schedule of activity on the second day of the three-day Canadian visit.

After moving through an equally heavy series of meetings Thursday, Gillespie announced the signing of loans and loan commitments by Canada to Mexico of $17.2 million.

These include a Canadian loan from the Export Development Corporation (EDC) over a 10-year period at a 7.5 interest rate, and an increase in a previous $10.5 million to $12.6 million to Mexico for the purchase of railroad cars from the Hawker-Siddeley Canada, Ltd., Toronto, and steel rails from the Sydney Steel Corp., of Sydney, Nova Scotia.

PURCHASE

The Mexican government finance agency, Nacional Financiera, will use the $15 million EDC loan to purchase a ... according to Nacional Financiera spokesmen.

Still another Canadian EDC loan commitment, for $1.1 million, was announced by Gillespie Thursday night. It will finance the purchase of telecommunications equipment from GTC Lenkurt Electric (Canada), Burnaby, B.C., and GTE Automatic Electric (Canada), Rockville, Ont., by the Mexican government-owned telephone company, Telefonos de Mexico.

Mexico is the largest recipient of EDC loans, having received more than $50 mil... ...ico totalled about $50 million, he added.

Besides the meeting with Lopez Portillo, Gillespie's schedule yesterday included a session with Mexican Communications Minister Eugenio Mendez Docurro, and another with the Undersecretary for the residency, Ignacio Ovalle.

Yesterday's program began with a working breakfast for the Canadians offered by the Mexican Businessmen's Council for International Affairs ... views, both Canadian and Mexican businessmen aired opinions and ideas for improving and expanding existing trade.

Other activities yesterday took the Canadians to the Mexican government diesel bus and truck plant, to the "Sicartsa" steel plant, and to a joint meeting with the directors of Mexico's national railroad system, the Mexican Civil Aeronautics Board and Mexico's telecommunications ...

ANNEXE A

POLITIQUE ÉCONOMIQUE DU MEXIQUE ET CLIMAT DES AFFAIRES

La situation économique, très florissante au cours des années 1972 et 1973, s'est quelque peu assombrie depuis du fait de l'inflation et des réductions dans les investissements étrangers. On s'est demandé aussi si les touristes, frappés par les restrictions d'essence à l'étranger, n'allaient pas venir moins nombreux. La combinaison de tous ces facteurs a créé un déficit dans la balance des paiements et une réduction des réserves en devises étrangères.

Dans l'ensemble, cependant, la situation est très positive. Le déficit de la balance des paiements pourrait se transformer très vite en surplus, le PNB réel s'est élevé de 7% et les réserves de devises étrangères ($1.2 milliard) sont encore très suffisantes. Le Mexique est toujours considéré dans les milieux financiers internationaux comme bon créditeur et n'a aucune difficulté à emprunter. Notons que ce pays est maintenant devenu le principal bénéficiaire mondial des crédits de la SEE (plus de $200 millions). Enfin le Gouvernement mexicain est parfaitement au courant des problèmes nationaux et prend des mesures énergiques pour les résoudre.

Sous l'impulsion du gouvernement et du secteur privé le Mexique connaît un rythme de croissance très élevé. Bien que le rôle joué par les investissements privés soit extrêmement important, le gouvernement exerce un rôle prépondérant dans la direction et la composition de ces investissements. L'action du gouvernement prend la forme d'incitations fiscales, de décrets,

de législation sur les investissements, de règlements concernant les transferts technologiques, de rationalisation de l'expansion industrielle qui s'accompagne souvent d'investissements publics dans des entreprises industrielles. Notons aussi l'importance des investissements dans le secteur public: énergie, chemins de fer, aménagements portuaires, routes et infrastructures diverses; l'ensemble de ces investissements s'élevait à environ $1 milliard en 1973.

Le programme mexicain de substitution des importations joue, traditionnellement, un rôle important en influençant l'expansion industrielle. On sait que le Mexique se protège surtout à l'aide de contrôles sur les importations, et en particulier à l'aide de licences d'importation, alors que les tarifs douaniers bien qu'ils offrent une certaine protection, servent surtout à procurer des revenus au gouvernement. Le tarif est également un facteur important dans les négociations internationales telles que celles qui ont permis d'établir l'Association latino-américaine de libre échange (ALALE).

Le Mexique ne possède pas comme certains autres pays d'Amérique latine, de plan de développement ou d'organisme chargé de la planification. C'est le Président qui émet un certain nombre de directives et de schémas dont l'application dépend de certains ministères ou agences gouvernementales. Quatre ministères jouent un rôle important dans la mise au point des politiques mexicaines relatives au commerce extérieur et aux investissements:

Secretaria de Industria y Comercio
(Le Ministère de l'Industrie et du Commerce)

Ce ministère s'intéresse aux problèmes de l'expansion industrielle, de la production, de la distribution et de la consommation; il collabore à la formation de nouvelles industries et protège les industries existantes présentant un intérêt national ou local; il s'occupe des statistiques nationales; il est chargé du contrôle des importations et du développement des exportations; il est responsable du contrôle des poids, des mesures et des normes; enfin, c'est ce ministère qui s'occupe des pêcheries.

Secretaria de Hacienda y Credito Publico
(Le Ministère des Finances)

Le ministère des Finances prépare et fait exécuter les lois relatives au revenu, au budget et aux dépenses fédérales, en incluant le District fédéral; il supervise toute l'administration fédérale relative au crédit, à la perception de la taxe sur le revenu et à celle des droits de douane; il est responsable de la dette publique et de celle du District fédéral; il définit la politique monétaire et gère l'émission des nouvelles pièces et billets de banque.

Secretaria de la Presidencia de la Republica
(Le Ministère de la Présidence)

Ce ministère s'occupe de la mise en oeuvre des décisions prises par le Président et son cabinet; il veille à l'élaboration et à la distribution des données de base servant à planifier les dépenses et les investissements de l'exécutif; enfin il supervise et coordonne les programmes d'investissements du secteur public et des organismes décentralisés.

Secretaria del Patrimonio Nacional
(Le Ministère du Patrimoine national)

Ce ministère gère les biens appartenant à l'État, c'est-à-dire les richesses naturelles, renouvelables ou non, les immeubles et propriétés du domaine public; il tient l'inventaire permanent des richesses naturelles, renouvelables ou non; il supervise l'exploitation financière et l'administration des agences publiques décentralisées; enfin il tient un registre des fournisseurs nationaux et étrangers pour les approvisionnements du gouvernement.

Le Mexique est très nationaliste dans sa conception du commerce extérieur et des investissements. Il reconnaît que les investissements sont nécessaires au développement de l'industrie et à l'exploitation de ses richesses mais il veut que l'expansion serve à affirmer son indépendance économique. Vis-à-vis des investissements étrangers, le Mexique a adopté certains principes:

1) Le capital étranger est soumis aux lois du pays.
2) Les étrangers qui se portent acquéreurs de propriétés au Mexique, quelles qu'elles soient, doivent se considérer comme Mexicains en ce qui a trait à ce droit de propriété; ils ne peuvent pas invoquer la protection de leur gouvernement au sujet de ces propriétés. La non-conformité à ce règlement leur fait perdre leur droit de propriété au profit du gouvernement mexicain.
3) S'il y a un conflit concernant l'activité d'étrangers au Mexique, c'est aux tribunaux mexicains seulement qu'il appartient de les régler.

4) Il est interdit aux investisseurs étrangers de s'ingérer dans les affaires internes du pays.

5) Le Mexique est maître de ses richesses naturelles et a le droit d'en disposer au mieux de l'intérêt public, même lorsque ces richesses appartiennent à des intérêts privés.

6) Il peut y avoir expropriation, moyennant indemnisation lorsque l'intérêt public l'exige.

Le parlement mexicain a voté l'an passé une nouvelle Loi sur les investissements étrangers et une Loi sur les transferts technologiques; ces deux lois sont destinées à mieux protéger les intérêts des Mexicains tout en accordant aux investisseurs étrangers un profit raisonnable sur leurs placements.

Loi sur les investissements étrangers

Cette loi, votée en mars 1973, a pour but d'encourager les Mexicains à investir dans les entreprises nationales et à réglementer les investissements étrangers. Cette loi consiste essentiellement à regrouper et à moderniser un ensemble plus ancien de lois, de décrets, de décisions et de règlements. Elle introduit aussi certaines limites importantes aux investissements étrangers. Voici les éléments principaux de cette loi:

1) désormais, les investissements étrangers sont limités à une participation maximum de 49% dans tous les secteurs non couverts par une législation antérieure. Toutefois, cette limite peut être étendue en tenant compte d'impératifs géographiques et économiques particuliers.

2) tout investissement étranger dépassant 25% du capital d'une société locale, ou 49% de son actif immobilisé, sera soumis à l'autorisation de la nouvelle Commission nationale sur les investissements étrangers, qui est un comité interministériel (cette commission a le droit de rejeter toute demande de participation étrangère).

3) toutes les sociétés étrangères doivent s'enregistrer au nouveau Registre national des investisseurs étrangers et toutes les actions détenues par des étrangers doivent désormais être nominatives.

4) les postes administratifs détenus par les étrangers dans les sociétés mexicaines doivent correspondre exactement à la participation étrangère en capital.

Bien que la loi ne soit pas rétroactive, elle s'appliquera sans doute aux sociétés à participation étrangère qui chercheraient à se développer dans de nouveaux types de production ou de nouveaux secteurs géographiques. La loi mentionne aussi 17 qualifications propres aux sociétés dont il sera tenu compte avant l'approbation de l'investissement étranger (parmi ces qualifications citons la citoyenneté des administrateurs). En somme, le gouvernement désire limiter les possibilités d'investir à ceux qui apportent au pays une nouvelle technologie, beaucoup d'emplois, ne freinent pas l'exportation, améliorent la balance des paiements de la nation et utilisent au maximum les sources nationales de matières premières et de composants fabriqués au pays.

Loi sur les transferts technologiques

Cette loi qui prit effet en janvier 1973, est destinée à limiter les redevances excessives dues à l'étranger ainsi que les paiements relevant de l'assistance technique.

Pour stimuler la technologie mexicaine, la loi a quatre aspects essentiels:

1) elle fait appel à une plus grande coordination et à une meilleure réglementation des contrats techniques avec l'étranger.

2) elle interdit les accords techniques lorsque ceux-ci fixent une limitation soit dans les prix, soit dans les possibilités d'exportation, soit dans le développement local d'une technologie complémentaire.

3) elle comporte l'établissement d'un Registre technologique national tenu par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Ce registre est une compilation des détails techniques et des contrats fournis par toutes les sociétés qui font usage d'une nouvelle technologie. Le ministère est chargé de décider s'il est possible d'employer la technologie proposée et si le prix demandé est admissible.

4) dans les conditions normales, la limite des paiements autorisés pour l'emploi d'un type donné de technologie est de 3% des ventes brutes.

Le gouvernement mexicain exerce également d'autres contrôles sur les investissements; c'est lui, par exemple, qui a seul pouvoir de décision dans les domaines suivants: pétrole et produits de base pour la pétrochimie, énergie électrique, chemins de fer, minéraux radioactifs, communications par radio ou par télégraphie. Seuls les Mexicains ont le droit d'investir dans les domaines de la radio, de la télévision, du transport routier, du transport et du fret aérien, de la distribution du gaz, de la propriété foncière dans une limite de 62 milles des frontières et de 31 milles des côtes. L'investissement étranger dans le domaine minier est limité à 49%, et à 34% dans les régions de réserves nationales. La limite est de 40% dans le cas de la production des pièces d'automobiles et de la pétrochimie. Enfin elle est de 49% pour tous les autres secteurs industriels y compris la production d'acier, de ciment, de verre, d'engrais, de cellulose et d'aluminium.

Le total des investissements étrangers au Mexique est relativement faible puisqu'il se situe entre $2.5 et $3 milliards, dont 70% viennent des États-Unis. En 1972, les investissements privés représentaient 67.7% du total. Sur les 1 600 sociétés étrangères établies au Mexique le Canada n'en compte qu'une cinquantaine, réparties principalement dans les mines, la production de fils et câbles, le matériel agricole, les salaisons, le caoutchouc synthétique, l'aluminium, les distilleries, les pièces d'automobiles et la banque.

Comme les licences d'exportation deviennent plus difficiles à obtenir et que les autorités mexicaines font de plus en plus pression sur les entreprises pour qu'elles se "mexicanisent", les exportateurs peuvent craindre de se voir évincer du marché. C'est pourquoi il leur est nécessaire d'envisager de nouvelles formes de participation telles l'investissement direct, la formation de sociétés à exploitation en commun ou les accords d'échanges technologiques. Ces nouvelles formes de participation doivent s'inscrire dans le contexte du développement national en répondant aux critères suivants:

1) Respecter les lois mexicaines.

2) Ajouter au capital national mais non s'y substituer. Ne pas empiéter dans les domaines déjà bien servis par les entreprises nationales.

3) Rechercher de nouveaux domaines d'activité ou créer de nouvelles industries.

4) S'associer au capital mexicain sur une base généralement minoritaire.

5) Donner la préférence aux citoyens mexicains pour les emplois administratifs et dans le domaine de l'exportation technique. Se soumettre aux règlements mexicains concernant la formation du personnel.

6) Contribuer au développement technologique du Mexique en utilisant une technologie de pointe ou en créant une technologie adaptée aux besoins du pays.

7) Produire des biens qui peuvent être exportés vers le pays de l'investisseur.

8) Se fondre dans l'économie mexicaine en utilisant au maximum les produits et les pièces d'origine mexicaine.

9) Financer l'exploitation en utilisant les fonds étrangers plutôt que les capitaux mexicains qui sont insuffisants et qui proviennent de l'épargne des citoyens.

10) Se conformer d'une façon positive aux objectifs et aux schémas de développement du pays.

Les investisseurs étrangers ne connaissent pas encore tellement d'expérience la façon dont le Mexique entend administrer la nouvelle législation régissant les investissements et la technologie. Jusqu'à présent, le gouvernement avait toujours conservé une attitude souple et pragmatique dans l'application de ses lois touchant les investissements, la technologie étrangère, l'essor touristique et les projets d'expansion des industries et de l'infrastructure, afin d'accélérer la croissance.

Un des points importants de la stratégie administrative mise de l'avant sous la présidence de M. Echeverria, consiste à vouloir utiliser les investissements étrangers pour accroître les exportations. Dans le passé, la croissance du Mexique a surtout été orientée vers le marché intérieur et fondée sur le remplacement des produits importés par des produits locaux qui ont été protégés et recherchés presque à n'importe quel prix. Dorénavant, un nouveau plan de développement vise à accroître les exportations et à obtenir une impulsion de l'extérieur. L'accroissement des exportations est essentiel pour procurer au Mexique les devises étrangères dont il a besoin pour acquérir les biens d'investissement et la technologie nécessaires à son développement et pour compenser les sorties que les investissements étrangers le forcent à effectuer sous forme de dividendes, d'intérêts et de redevances.

ANNEXE B

LES ÉCHANGES COMMERCIAUX CANADA-MEXIQUE

Le cadre des échanges commerciaux

Le Canada et le Mexique s'accordent mutuellement le régime de la nation la plus favorisée aux termes d'un accord bilatéral négocié en 1946 et qui entra en vigueur le 6 mai 1947. Mexico n'est pas membre du GATT mais doit participer activement aux rencontres des Négociations commerciales multilatérales qui ont débuté en septembre 1973, à TOKYO.

Volume des ventes

Au cours des six dernières années, à l'exception de l'année 1971, les exportations canadiennes vers le Mexique ont augmenté tous les ans pour atteindre un niveau record de $118.6 millions en 1973, comparé à $54.6 millions en 1968. Le Mexique est devenu le plus grand marché d'exportation d'Amérique latine pour les produits canadiens.

Place du Canada

En 1972, le Canada se situait au sixième rang des fournisseurs du Mexique et lui fournissait 3.2% de ses importations totales (contre: États-Unis 64%, Allemagne de l'Ouest 8%, Japon 4%, France 4%, Grande-Bretagne 3.4%). Les rapports statistiques préliminaires pour l'année 1973 indiquent que le Canada est en train de dépasser la Grande-Bretagne et de prendre le cinquième rang des fournisseurs du Mexique.

Les échanges Canada/Mexique: résumé statistique

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Exportations canadiennes (en millions de dollars canadiens)	52.1	49.2	54.6	72.9	91.7	79.0	99.1	118.6
Importations canadiennes (en millions de dollars canadiens)	33.5	29.5	52.2	64.1	47.3	50.2	52.9	83.3
Balance (en millions de dollars canadiens)	18.6	19.7	2.4	8.8	44.4	28.8	46.2	35.3

L'équilibre des échanges

Pendant de nombreuses années, l'équilibre des échanges commerciaux s'est soldé largement en faveur du Canada. Mais ce déséquilibre était compensé par l'afflux de touristes canadiens au Mexique. En 1973, compte tenu des facilités d'importation au Canada et des efforts réalisés par les exportateurs mexicains pour s'y implanter, le surplus commercial en faveur du Canada a beaucoup diminué.

Les exportations canadiennes

Au cours des six dernières années la composition des exportations canadiennes vers le Mexique a varié considérablement. Les ventes de certains produits ont augmenté, citons: les bovins laitiers de race pure ($1.2 million en 1968 à plus de $3.6 millions en 1973), le lait écrémé en poudre (de $164 000 en 1968 à $12.7 millions en 1973), les pièces et accessoires de véhicules automobiles (de $136 000 en 1968 à $7.5 millions en 1973, redescendant à $102 millions en 1973). Les ventes de graines de colza passèrent de $4 000 en 1972 à $4.1 millions en 1973. Enfin, les ventes de machines de production commencent à jouer un rôle important dans le total des exportations canadiennes, suivant en cela l'expansion rapide du secteur manufacturier mexicain.

Le papier journal et les pâtes de bois gardent toujours une place importante; le Canada fournit au Mexique 50% de ses besoins en papier journal et lui en fournirait davantage si sa production n'était pas limitée. Par contre les exportations canadiennes de métal en feuille ou en bande, de matières plastiques et de caoutchouc synthétique ont diminué par suite de la hausse de la production mexicaine dans ces domaines.

Les exportations de pièces et accessoires pour véhicules automobiles, y compris les moteurs et leurs pièces, se sont placées au premier rang en 1971, 1972, et 1973. Les ventes de pièces d'automobiles ont totalisé $19.8 millions en 1972 et se sont élevées à $26.8 millions en 1973. Les ventes de moteurs de véhicules étaient de $1.4 million en 1973 (contre $0.9 million en 1972). Mais, à long terme, il est probable que les exportations dans ce secteur diminueront par suite des restrictions imposées par les nouvelles lois mexicaines sur les importations de pièces d'automobiles.

Le Canada exporte aussi vers le Mexique des quantités importantes de fibres d'amiante, de bovins laitiers et de rails de chemins de fer.

Principales exportations canadiennes vers le Mexique
(en milliers de dollars canadiens)

	1971	1972	1973
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	20 835	19 820	26 817
Lait écrémé en poudre	11 151	11 669	12 692
Papier journal	13 070	13 609	10 395
Fibres d'amiante ouvrées	5 043	4 870	7 735
Rails de chemin de fer	-	-	5 320
Moteurs, turbines et leurs pièces	81	1 151	4 458
Graine de colza	-	4	4 102
Pâte de bois	1 373	1 559	3 776
Bovins de race pure	1 425	2 353	3 557
Locomotives, moteurs et pièces	41	13 279	3 300
Feuilles et feuillards d'acier	2 674	1 486	2 657
Matériel roulant de chemin de fer et tramways	1 088	542	2 326
Minéraux non métalliques, titane brut	1 383	1 162	1 817
Oxydes de nickel	246	375	1 524
Moteurs de véhicules automobiles	1 185	903	1 409
Anodes, cathodes et lingots de nickel	2 402	1 048	1 265
Chaudières à vapeur	3	7 540	1 228
Explosifs et spécialités chimiques pour l'industrie	5	442	1 074
TOTAL DES ARTICLES CI-DESSUS	63 725	84 022	97 663
EN POURCENTAGE DU TOTAL DES EXPORTATIONS CANADIENNES AU MEXIQUE	80.7	84.8	82.4

Les tendances de l'exportation

Du fait de la croissance rapide de l'économie mexicaine et des investissements accrus dans les grands travaux de développement, les exportations canadiennes vers le Mexique connurent, en 1973, une progression brusque de 19.7%. Cette progression est d'ailleurs due, en grande partie, aux efforts réalisés par les exportateurs canadiens et à la façon dont ils repensèrent leur stratégie commerciale. Le fait qu'ils se soient intégrés davantage au secteur industriel mexicain par des investissements, par la formation de sociétés d'exploitation en commun et par des cessions de licences, a également favorisé cette augmentation brusque.

La demande mexicaine de produits agricoles et de matières premières devrait demeurer très forte et, seule, l'insuffisance de notre production pourrait limiter les exportations. On prévoit aussi une hausse rapide des ventes de produits comportant un haut niveau de technologie, cela s'appliquerait surtout aux matériels de transport, de production d'énergie et de communications.

Les importations

En 1973, le Canada a importé du Mexique d'assez grandes quantités de café vert, de tomates fraîches, de fraises congelées, de fluorspar, ainsi que des pièces et accessoires de véhicules automobiles. Les importations de pièces et accessoires de véhicules automobiles atteignirent $2.3 millions (contre $1.2 million en 1972); cette augmentation résulte certainement du Décret mexicain sur l'automobile, de 1972.

D'autres importations de produits agricoles ont une certaine importance: coton brut, sisal, melons, cantaloups frais, concombres, arachides, crevettes fraîches ou congelées. La part des produits manufacturés dans le total des exportations s'est accrue au cours des dernières années, citons la ficelle, les sacs à main, les pièces d'automobile, les jouets, et les bottes de "cow-boys".

Les échanges étant bilatéraux, le Canada cherche à aider les exportateurs mexicains à s'implanter sur le marché canadien. En 1971, par exemple, l'Agence canadienne de développement international prit en charge une Étude des débouchés éventuels au Canada pour les légumes et fruits frais d'origine mexicaine. Cette

étude fut adressée aux organismes gouvernementaux et aux exportateurs mexicains intéressés. En mai 1972, le gouvernement canadien organisa à Toronto des journées d'étude sur le commerce afin d'aider le gouvernement mexicain à mettre au point des programmes efficaces de promotion des exportations.

Le budget canadien du 19 février 1973 contenait un nombre important de réductions tarifaires temporaires dans les droits de douane applicables aux Nations les plus favorisées, dont bénéficie le Mexique. De plus, le Canada étudie une proposition d'accord bilatéral avec le Mexique impliquant la reconnaissance mutuelle des certificats sanitaires et de qualité affectant les légumes et les fruits. Enfin, pour faciliter l'entrée au Canada des produits de boucherie mexicains, le ministère de l'Agriculture s'apprête à envoyer un groupe d'inspecteurs au Mexique pour donner les certificats d'inspection nécessaires aux entreprises de salaison travaillant pour l'exportation.

Principales importations canadiennes de produits d'origine mexicaine
(en milliers de dollars canadiens)

	1971	1972	1973
Tomates fraîches	10 405	7 982	9 245
Café vert	5 349	4 414	7 815
Fluorspar	7 251	2 777	5 365
Fraises congelées	1 758	3 020	4 506
Coton brut	2 145	5 036	4 253
Ficelle d'emballage	1 285	2 584	4 231
Pièces et accessoires pour véhicules automobiles	391	1 232	2 344
Crevettes et bouquets frais et congelés	778	1 776	2 314
Jus d'orange congelé concentré	1 184	876	1 670
Pantalons de coton pour hommes et garçons	11	29	1 515
Coton croisé	291	598	1 491
Concombres frais	1 027	1 237	1 450
Argent	-	-	1 404
Cantaloup frais	833	1 023	1 382
Machines à calculer et leurs pièces	-	23	1 325
Filés de coton	830	1 106	1 267
Riz nettoyé	-	979	1 266

Poivre frais	1 233	825	1 259
Minerais métalliques, concentrés et ferrailles	-	-	1 200
Mélasse de canne à sucre et de betteraves	-	152	1 186
TOTAL DES ARTICLES CI-DESSUS	34 771	35 669	56 488
EN POURCENTAGE DU TOTAL DES IMPORTATIONS CANADIENNES D'ORIGINE MEXICAINE	69.3	67.4	67.8

Les tendances de l'importation

Au cours de l'année 1973, les importations d'origine mexicaine s'élevèrent à $83.3 millions, soit une augmentation brusque de 57% par rapport à l'année précédente. En 1969, les importations avaient atteint un record de $64.1 millions, grâce à des livraisons massives de coton brut; les années suivantes les importations moyennes étaient de $50 millions par année, la production mexicaine et les ventes de coton étant nettement moins importantes.

L'effort soutenu des exportateurs mexicains et l'amélioration de la qualité de leurs produits devraient concourir à accroître leur part du marché canadien. On peut compter aussi, sur une proportion plus grande des produits manufacturés dans le total des importations d'origine mexicaine.

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE
ET DU COMMERCE

Communiqué

3/74

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

OTTAWA, 16 janvier 1974 -- L'honorable Alastair Gillespie, ministre de l'Industrie et du Commerce, quittera le Canada le mercredi 23 janvier à la tête d'un groupe composé de 31 hommes d'affaires canadiens pour se rendre au Mexique. On sait que ce pays est en voie de devenir le plus important client du Canada en Amérique latine.

La mission commerciale sera à Mexico du 24 au 27 janvier et ses membres s'entretiendront avec des ministres, des hauts-fonctionnaires gouvernementaux ainsi qu'avec des représentants du monde mexicain des affaires et de la finance. M. Gillespie et les membres de la mission rencontreront le président du Mexique Lic. Luis Echeverria le 25 janvier. Cette mission répond à l'invitation que le président Echeverria avait formulée lors de sa visite au Canada en mars 1973.

La mission comprend des représentants de quelques-unes des 300 firmes canadiennes déjà établies au Mexique, et des hommes d'affaires désireux de s'implanter au Mexique ou d'y découvrir les marchés ouverts à leurs produits.

...2

Les deux pays tentent d'accroître leurs marchés, a dit le Ministre, et chacun présente pour l'autre un marché idéal pour écouler ses produits. Au cours des dix premiers mois de 1973, les exportations mexicaines vers le Canada ont connu une hausse d'environ 50 p. 100, atteignant ainsi 66.6 millions de dollars, par rapport à la même période en 1972. Pendant ce temps, les exportations canadiennes vers le Mexique augmentaient de 16 p. 100, atteignant environ 99.4 millions de dollars.

La mission ministérielle démontrera au gouvernement et aux hommes d'affaires mexicains le désir toujours croissant du Canada de participer au développement économique mexicain, d'autant plus que la compétence manufacturière canadienne peut satisfaire dans une large mesure aux importations dont les Mexicains ont besoin. La visite donnera aussi aux hommes d'affaires canadiens la possibilité de découvrir sans intermédiaire les projets d'avenir de l'industrie mexicaine.

De leur côté, les Mexicains pourront discuter avec les Canadiens de la possibilité d'accroître les investissements canadiens au Mexique et les exportations mexicaines vers le Canada, sujets auxquels s'était intéressé le Président Echeverria durant sa visite au Canada en mars 1973.

Le ministre a souligné que les missions de cette nature ont toujours profité aux sociétés canadiennes en leur permettant d'entrer en relations avec les bureaux gouvernementaux

responsables des achats et il a ajouté que cette mission revêtait une importance particulière puisqu'elle a été organisée à la demande du président mexicain dont on connaît l'intérêt pour les projets de grande envergure.

Le Ministre a aussi souligné qu'il existe au Mexique d'excellents débouchés pour notre équipement forestier, agricole, minier, électronique et de communication ainsi que pour nos services et équipement dans les domaines scientifique, de l'ingénierie et de la machinerie industrielle.

L'expansion du système de transport mexicain a entraîné un besoin de matériel; l'an dernier, le Canada a exporté au Mexique près de trois millions de dollars de rails de chemin de fer et 1.2 millions de dollars de moteurs de véhicules. Les Mexicains désirent aussi acheter du matériel de génération et de distribution de l'énergie et des produits sidérurgiques.

Le Mexique est l'un de nos principaux fournisseurs de produits alimentaires; neuf millions de dollars de tomates fraîches et 6.6 millions de dollars de café ont été expédiés au Canada durant les 10 premiers mois de 1973. Le Canada importe aussi du Mexique des fraises surgelées, des crevettes fraîches et surgelées, des melons et des concombres frais.

M. Gillespie a souligné l'aspect de complémentarité qui existe entre les économies canadiennes et mexicaines. Les produits, technologies et connaissances, que doit importer le Mexique et qui sont considérés comme prioritaires

dans ces plans de développement, sont, dans de nombreux cas, justement les domaines où la compétence du Canada est renommée et sa position concurrentielle favorable.

Le Canada se classe maintenant au sixième rang parmi les fournisseurs du Mexique et on s'attend à ce qu'en 1973 les exportations canadiennes à destination du Mexique surpassent de beaucoup le total sans précédent de 100 millions de dollars atteint en 1972.

La mission commerciale achèvera ses entretiens le 26 janvier pour rentrer au Canada le 27. M. Gillespie cependant, restera au Mexique et se joindra aux autres ministres canadiens qui assisteront aux réunions de comités ministériels Canada-Mexique les 28 et 29 janvier, tandis que certains hommes d'affaires poursuivront leurs discussions avec des sociétés commerciales mexicaines.

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
51558