

HF
3228
.M4A214



**Plan d'expansion des exportations
canadiennes** **MEXIQUE**



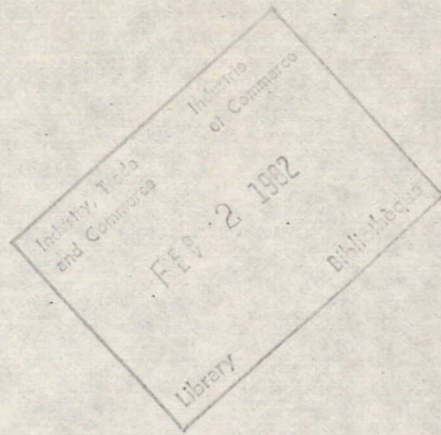
Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Industrie
et Commerce

Industry, Trade
and Commerce

Choix de la politique des marketing international



PLAN D'EXPANSION DES EXPORTATIONS CANADIENNES

MEXIQUE



Government
of Canada

Industry, Trade
and Commerce

Gouvernement
du Canada

Industrie
et Commerce

avril 1981

PLAN D'EXPANSION DES EXPORTATIONS - MEXIQUE

INDEX

	<u>Page</u>
I. SOMMAIRE D'APPLICATION ET PLAN D'ACTION	1
II. A. OBJECTIF ET INTRODUCTION	17
B. L'ENVIRONNEMENT CANADA-MEXIQUE	18
C. LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ MEXICAIN	20
D. CARACTÉRISTIQUES DU COMMERCE CANADO-MEXICAIN	34
E. ACTIVITÉS ET INSTRUMENTS CANADIENS LIÉS À L'EXPANSION COMMERCIALE	37
F. DÉTERMINATION DES SECTEURS PRIORITAIRES ET PLANS DE COMMERCIALISATION SECTORIELS	42
1. RÉACTEURS NUCLÉAIRES	44
2. MATÉRIEL ET SERVICES DE TRANSPORT	52
3. TÉLÉCOMMUNICATIONS	70
4. PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES	79
5. MATÉRIEL ET SERVICES D'EXPLOITATION DU GAZ ET DU PÉTROLE	104
6. SERVICES D'EXPLOITATION MINIÈRE	112
G. STRATÉGIE DE BASE GLOBALE POUR LE MEXIQUE	124
H. ANNEXE (TABLEAUX 1-23 ET FIGURE 1)	126

PLAN D'EXPANSION DES EXPORTATIONS

I. SOMMAIRE D'APPLICATION

1. Objectif

Le thème principal de la Stratégie canadienne de l'exportation approuvée pour les années 80 par le Comité ministériel du développement économique est la concentration sélective du marché associée à un déploiement accru et à une meilleure coordination de nos efforts visant la commercialisation de nos produits exportés. Le présent document, qui sera suivi de plusieurs autres, établit une stratégie de l'expansion des exportations pour le Mexique ainsi qu'un plan détaillé des mesures envisagées par le gouvernement fédéral. Ce dernier reconnaît ainsi le rôle essentiel du secteur privé et invite les provinces à se joindre aux activités qui contribueront à favoriser l'expansion canadienne des exportations sur le marché mexicain.

2. Introduction

L'accession du Mexique, vers la fin des années 70, au rang des grands producteurs de pétrole et de gaz offre à ce pays une occasion exceptionnelle de s'industrialiser, ce qui ouvre des perspectives beaucoup plus larges aux relations canado-mexicaines, en particulier dans le domaine commercial. L'essor remarquable de l'économie mexicaine suscite un intérêt considérable au Canada et contribue à favoriser les intérêts et les échanges commerciaux. La croissance annuelle moyenne des exportations canadiennes au Mexique était inférieure à 2% pour chacune des cinq dernières années. Or, la courbe des dix premiers mois de 1980 montre qu'elles auront plus que doublé vers la fin de cette année par rapport au niveau de 1979, et qu'elles atteindront environ \$450 millions. De toute évidence, le renforcement et l'expansion des relations commerciales avec le Mexique depuis 1977 ont prouvé leur rentabilité. Le Canada doit maintenant tirer parti de l'élan créé depuis quelques années, et faire en sorte qu'il se maintienne lorsqu'un nouveau gouvernement aura succédé à celui du président Lopez Portillo, c'est-à-dire après 1982. Le Canada ne sera pas seul en lice pour répondre à ces défis. Les pétrodollars ont amené les principales nations industrielles à courtiser le Mexique, c'est pourquoi la concurrence promet d'être rude. Pour réussir, les efforts de commercialisation du Canada devront être soigneusement concentrés, canalisés et coordonnés. C'est dans cette intention que le présent document étudie et analyse le bilan des activités canadiennes en matière d'exportation, détermine les possibilités et les contraintes dont nos efforts devront

tenir compte à l'avenir, et établit un plan d'expansion qui prend ces facteurs en considération. Ainsi, ce document et le programme qui en découle visent les objectifs suivants:

- i) guider les initiatives et la répartition des ressources du gouvernement fédéral en vue d'élaborer un programme efficace d'aide aux exportateurs et de susciter un climat favorable à l'expansion des exportations canadiennes au Mexique;
- ii) établir un plan de commercialisation conçu pour tirer parti des possibilités du marché, et pour surmonter les barrières qui s'opposent aux exportations canadiennes au Mexique;
- iii) déterminer les possibilités concernant la concentration des exportations; inciter et aider le secteur privé à profiter de ces possibilités; et
- iv) fixer un point de convergence destiné à coordonner les efforts de commercialisation du gouvernement fédéral, des provinces, et du secteur privé.

3. Caractéristiques du marché mexicain et possibilités offertes au commerce canadien

Grâce à ses richesses pétrolières et à la situation favorable de sa balance des paiements, le Mexique a décidé de s'attaquer à ces problèmes en appliquant un programme sans précédent. Les plans d'expansion mexicains pour la période qui va de 1980 à 1982 exigent l'investissement de \$46 milliards pour remédier aux carences essentielles de l'infrastructure (chemins de fer, ports, communications, etc.), pour supprimer de graves pénuries alimentaires, créer de nouveaux emplois, accroître la compétence technique de sa main-d'oeuvre, et pour réduire les disparités économiques considérables entre les diverses régions du pays. Cette conception plus systématique de la planification nationale introduite par le gouvernement Lopez Portillo permet d'accroître les chances de réussite, et, en définissant les priorités nationales, d'ouvrir des perspectives commerciales encourageantes dans les secteurs où notre compétence est reconnue. Les perspectives les plus prometteuses concernent les secteurs suivants:

- Réacteurs nucléaires et matériel connexe
- Matériel et services de télécommunication
- Agriculture
- Matériel et services destinés à l'industrie du pétrole et du gaz
- Matériel et services miniers

Cependant, la priorité qu'on propose d'accorder à ces secteurs n'empêchera pas le gouvernement de continuer d'appuyer, grâce à ses programmes réguliers, les activités de n'importe quel secteur, si elles favorisent les objectifs établis.

Les Canadiens qui désirent accroître leurs exportations au Mexique devront s'accommoder d'un certain nombre de facteurs propres au marché mexicain. Parmi ceux-ci, nous devons surtout retenir: la décision du gouvernement mexicain d'utiliser ses richesses pétrolières pour créer des emplois destinés à ses concitoyens, et pour effectuer un transfert technologique vers sa propre industrie; l'importance accordée par le Mexique aux achats gouvernementaux et aux relations inter-gouvernementales pour les opérations commerciales effectuées au Mexique; le caractère très bureaucratique des organes de décision; la complexité des dispositions qui régissent les investissements étrangers et les transferts technologiques; les obstacles aux importations créés par le système mexicain d'octroi des licences d'importation, et le caractère variable, mais généralement élevé, des tarifs douaniers; enfin, le caractère concurrentiel du marché d'importation caractérisé par la prépondérance américaine. Les plans de commercialisation, qui découlent d'une analyse des possibilités dans chacun des secteurs, ainsi que les obstacles et la concurrence mentionnés ci-dessus sont exposés dans la section F du document. Les points essentiels sont présentés en annexe sous forme d'un plan d'action exprimé en termes de Catégories d'instruments. Ce plan indique en outre les centres de responsabilité et propose un calendrier.

4. Le commerce canado-mexicain et l'effort d'expansion commerciale du Canada

À la suite de la découverte du pétrole mexicain, en 1977, et du renouveau d'intérêt suscité au Canada pour le commerce avec le Mexique, les efforts concernant l'exportation étaient caractérisés par un recours accru à nos instruments traditionnels d'expansion des exportations. Les foires et les missions commerciales, ainsi que l'usage du PDME ont plus que doublé. En outre, les initiatives indépendantes du secteur privé se sont visiblement accrues, comme l'indique l'augmentation du nombre - plus du double - des hommes d'affaires en visite qui demandent une aide à l'ambassade du Canada à Mexico. Les banques canadiennes (cinq d'entre elles ont maintenant des bureaux à Mexico) et les compagnies minières continuent d'investir des sommes considérables au Mexique. Par ailleurs, un petit nombre de fabricants canadiens sont en train d'installer des usines au Mexique, ou concluent des accords de transfert technologique avec des associés canadiens. Le personnel de la section commerciale de

l'ambassade a augmenté, et les prêts de la SEE (mettant en disponibilité \$545 millions en nouvelles facilités de crédit signées en 1980) ont augmenté de façon spectaculaire. En outre, le programme de coopération industrielle de l'ACDI subventionne un certain nombre d'études portant sur la créations d'usines canadiennes au Mexique. Le programme des jeunes techniciens du ministère des Affaires extérieures a permis d'inviter 91 jeunes techniciens mexicains au Canada pour y subir des stages de plusieurs mois dans des compagnies canadiennes et dans des établissements publics.

Le choix du Canada parmi les cinq pays avec lesquels le Mexique a décidé d'accroître particulièrement sa collaboration a abouti à la signature de l'Accord de coopération industrielle durant la visite au Canada du président Lopez Portillo en mai 1980. Cet accord, et le nombre important des visites effectuées par des ministres et par d'autres responsables supérieurs avant et après sa signature ont créé d'énormes ressources de bonne volonté politique qui augure favorablement pour l'accroissement des exportations canadiennes au Mexique. Le cadre prévu pour la collaboration économique aux termes de l'accord a abouti, ou doit aboutir à des accords ou à la formation de comités chargés de cette collaboration dans un certain nombre de secteurs définis (transports urbains, communications spatiales et agriculture) dont les activités, liées à celles du secteur privé de l'économie canadienne, peuvent être organisées en vue de favoriser la croissance de nos exportations. De même, les projets de collaboration étroite entre l'I&C et le Comité canado-mexicain des hommes d'affaires du CALA offrent des perspectives semblables. L'adoption de cette stratégie signifie que les deux parties reconnaissent que, pour nouer des relations économiques mutuellement profitables, elles doivent être capables de tenir compte de leurs aspirations réciproques.

5. La stratégie globale

Le plan d'expansion commerciale concernant le Mexique prévoit une liste des instruments actuels et ultérieurs qui sera dressée par le gouvernement fédéral pour aider les exportateurs canadiens à augmenter leur pénétration du marché d'importation mexicain. Cette liste provient de l'évaluation des besoins concernant l'expansion des exportations dans la mesure où ils permettront de tirer profit des possibilités et de surmonter les contraintes qui sont censées affecter le marché mexicain du point de vue canadien. Ce sommaire d'application est suivi d'un plan d'action complet destiné au Mexique.

On prévoit le maintien du recours fréquent au programme des foires et des missions, en tenant compte de l'importance particulière accordée aux six secteurs prioritaires mentionnés ci-dessus. On s'efforcera tout spécialement de maintenir la fréquence normale des visites ministérielles et des visites des responsables supérieurs de nos deux gouvernements. Le programme PDME sera plus largement favorisé: cette initiative concerne en particulier la section F qui peut aider une compagnie à maintenir les activités liées à l'analyse continue et à l'expansion commerciale qui sont nécessaires à la réussite de notre pénétration du marché mexicain. On s'attachera également au maintien et/ou à la création de comités bilatéraux efficaces sur le modèle du comité des transports urbains.

À l'égard du financement, les facilités de crédit actuelles de la SEE, en particulier le crédit de \$500 millions de la NAFINSA, seront annoncées publiquement, et les possibilités d'établissement de nouvelles facilités telles que l'accord couronné de succès conclu avec l'IMMSA pour le matériel minier, seront examinées. On analysera les raisons qui ont empêché l'exploitation des facilités de crédit de la PEMEX, et l'on étudiera pourquoi la PEMEX paraît en même temps s'intéresser à de nouveaux crédits de la SEE. Les programmes de prêt continu et rentables seront maintenus. En même temps, si la concurrence le justifie, on aura recours aux nouvelles formes de crédit mixte offertes par le Canada. On mettra tout en oeuvre pour favoriser l'exploitation du programme INC de l'ACDI et du programme des jeunes techniciens des Affaires extérieures, et pour mieux adapter ces programmes aux activités liées à l'expansion de notre marché au Mexique.

Pour tirer le meilleur parti des possibilités actuelles, et pour surmonter les contraintes commerciales, il faut créer de nouveaux instruments qui tiennent compte des particularités du marché mexicain. Celles-ci sont souvent ignorées des exportateurs canadiens, en particulier des petites entreprises. C'est pourquoi un Programme d'information sur le marché (PIF) sera créé pour faire connaître aux exportateurs éventuels les possibilités offertes par le Mexique. Par ailleurs, des mesures seront prises pour faire mieux connaître aux acheteurs mexicains les domaines et les produits dont nous sommes spécialistes au moyen de séminaires, de conférences données par les ministres, de la publicité et des communiqués de presse, de brochures et d'autres instruments publicitaires. Pour répondre aux besoins de l'information, de nouvelles études seront entreprises, par exemple sur la situation du Canada par rapport à ses rivaux sur le marché mexicain; les capacités industrielles du Mexique dans certains secteurs prioritaires; les obstacles créés par la législation mexicaine ou par la politique du gouvernement canadien aux transferts technologiques ou à la collaboration industrielle.

Les principaux agents de mise en oeuvre de notre stratégie seront le Bureau international de l'I&C et la délégation commerciale à Mexico, et, dans les domaines spécialisés, certaines divisions sectorielles de l'industrie qui relèvent de l'I&C. La réussite du plan de commercialisation quant à ses objectifs dépend de la coordination et de la collaboration de l'ensemble des ministères fédéraux et des gouvernements provinciaux, ainsi que de la participation active des milieux d'affaires et de l'industrie. C'est pourquoi l'on procède actuellement à des consultations avec les provinces et les autres ministères fédéraux pour formuler cette stratégie. Les consultations continues entre les responsables de l'I&C et les hommes d'affaires se traduiront nécessairement par l'expression des points de vue du secteur privé dans le plan de commercialisation. Une étude officielle du Bureau de l'expansion des exportations fera également partie des objectifs. Grâce à la concentration de nos efforts et à notre volonté d'aboutir, il y a tout lieu d'espérer que le rôle du Canada sur le marché mexicain sera largement accru.

PLAN D'ACTION POUR LE MEXIQUE

<u>Catégories d'instruments</u>	<u>Liste des activités/événements</u>	<u>Centre principal de responsabilité</u>	<u>Calendrier</u>
I. Mission A.	1. Visites de personnalités importantes	AE/Bureau*/Poste**	Selon les circonstances
	2. Visites de personnalités importantes	AE/Bureau/Poste	Selon les circonstances
	3. Visites de personnalités importantes	AE/Bureau/Poste	Début de 1983
	4. Visites de personnalités importantes	AE/Bureau/Poste	1983
	5. Visites de personnalités importantes	AE/Bureau/Poste	Annuellement
B. Missions commerciales	6. Métro/vrl: missions mexicaines Canada et/ou missions canadiennes au Mexique	au ITP/Bureau/Poste	Doit coïncider avec le calendrier des projets
	7. Mission des compagnies de télécommunications spatiales au Mexique	ELE/Bureau/Poste	Doit refléter la décision mexicaine sur les contrats de consultation relatifs à la SATMEX
	8. Mission au Mexique concernant l'équipement agricole	MCH/Bureau/Poste	Mars 1981
	9. Visite au Canada des acheteurs mexicains de colza et de broyeuses	DGCG/Bureau/Poste	Juillet 1981

* Bureau international

** Il s'agit de la délégation commerciale du Canada au Mexique (NDT)

<u>Catégories d'instruments</u>	<u>Liste des activités/événements</u>	<u>Centre principal de responsabilité</u>	<u>Calendrier</u>
	10. Mission des producteurs de viande canadiens au Mexique et mission des acheteurs de viande mexicains au Canada	DSI/Bureau/Poste	Novembre 1981
	11. Mission au Mexique concernant l'orge de brasserie	DSI/Bureau/Poste	1982
	12. Mission du Canola au Canada - prochainement	DSI/Poste	Été 1981
	13. Mission au Mexique concernant le matériel d'imprimerie et d'emballage	MCH/Bureau/Poste	Septembre 1981
	14. Mission au Mexique des personnalités importantes de l'industrie	Bureau/Poste	Mars 1982
	15. Mission prochaine au Canada des compagnies mexicaines de télécommunications	ELE/Bureau/Poste	Début de 1982
	16. Missions de reconnaissance des marchés	Bureau/DSI	Selon la demande
II. <u>Foires/Expositions</u>	17. Exposition commerciale "Expo Mexico"	MCH/Bureau/Poste	Juillet 1981
	18. Exposition minière à Acapulco	MCH/Bureau/Poste	Octobre 1981
	19. La technologie au service du peuple	ACDI/Bureau/Poste	Novembre 1981
	20. Publicité concernant l'utilisation des installations de la Chancellerie de Mexico comme "mini-centre commercial"	Bureau/Poste	Début de 1981

<u>Catégories d'instruments</u>	<u>Liste des activités/événements</u>	<u>Centre principal de responsabilité</u>	<u>Calendrier</u>
III. <u>Séminaires techniques</u>	21. Séminaire consacré au pétrole et au gaz (pour faire suite à l'exposition commerciale "Expo Mexico")	MCH/Bureau/Poste	Début 1982
	22. Séminaire consacré aux chemins de fer	ITP/Poste	1982
	23. Conférences/séminaires - comment faire des affaires au Mexique	Poste/Bureau/DIF	Doit coïncider avec les événements spéciaux
	24. Séminaire et discussion ouverte sur les exportations, sous l'égide de l'AMC	AMC/Bureau/Poste	22 avril 1981
	25. Séminaires provinciaux/ACAL - Alberta - Colombie-Britannique - Québec	Bureau/Poste	12 mars 1981 12 mars 1981 juin 1981
IV. <u>Réunions/échanges</u>	26. Comité ministériel mixte	AE/Bureau	janvier 1983
	27. Accord de coopération industrielle et énergétique - Comité de coopération industrielle - Comité de coopération énergétique relevant de l'Accord de coopération industrielle et énergétique	Bureau/DSI EMR/Bureau	Annuellement
	28. Comité des transports urbains	Bureau/DSI/MDC	Annuellement
	29. Comité des communications spatiales	Bureau/DSI/MDC	Doit être établi en 1981
	30. Première réunion du Comité commercial mixte	Bureau	juin 1981

<u>Catégories d'instruments</u>	<u>Liste des activités/événements</u>	<u>Centre principal de responsabilité</u>	<u>Calendrier</u>
	31. Comité de coopération agricole	Agr/Bureau/DSI	Annuellement
	32. Réunion de la Pan American Railway Congress Association	ITP/Bureau/AE	Oct./Nov. 1981
	33. Programme de formation, y compris le Programme des jeunes techniciens	AE/secteur privé/ I&C/ACDI/EIC	
	34. Échanges entre fonctionnaires mexicains et fonctionnaires du gouvernement fédéral du Canada	AE/CFP/Bureau	
V. <u>Études</u>	35. Programme et répercussion des investissements PEMEX	Poste/MCH	1981
	36. Liste des ventes canadiennes actuelles à la PEMEX	Poste/Bureau	1981
	37. Secteur du pétrole et du gas - Capacité de l'industrie mexicaine et perspectives canadiennes	Poste/MCH/Bureau	1981
	38. Transport en commun et perspectives canadiennes. Objet: capacités de l'industrie mexicaine	ITP/Bureau/Poste	1981
	39. Analyse des importations de pièces de rechange pour wagons à marchandise mexicains	Poste	1981
	40. Services de transport - Programme mexicain d'aménagement portuaire - Distribution/Transports canadiens	Poste DIS	1981

<u>Catégories d'instruments</u>	<u>Liste des activités/événements</u>	<u>Centre principal de responsabilité</u>	<u>Calendrier</u>
	41. Viandes et produits dérivés - étude de la situation canadienne du point de vue de la concurrence	DSI/Bureau/Poste	1981
	42. Information technique sur le traitement et le stockage, et sur les emplois du colza	DSI	1982
	43. Étude des systèmes de commercialisation du porc et du bétail.	DSI/Poste	1981
	44. Plans d'investissements mexicains dans l'industrie minière	Poste/Bureau	1981
	45. Mines mexicaines - perspectives d'approvisionnement pour les fabricants canadiens aux termes de l'accord de prêt de la Banque mondiale	MCH/Poste	1981
	46. Concurrence au Mexique, en insistant particulièrement sur les méthodes d'expansion des importations	Poste	1981
	47. Législation mexicaine relative à l'imposition, au contrôle des investissements et à la protection des brevets	Poste/Bureau	1981
VI. <u>Guides des marchés/Documents et ouvrages d'aide aux hommes d'affaires</u>	48. "Comment faire des affaires au Mexique"	Poste/DIF	1981
	49. Guide du profane concernant les investissements et les entreprises mixtes au Mexique	Poste/DIF	1981

<u>Catégories d'instruments</u>	<u>Liste des activités/événements</u>	<u>Centre principal de responsabilité</u>	<u>Calendrier</u>
	50. Zones de franchise douanière - utilisées comme moyen d'accroître les exportations grâce à la mexicanisation.	Poste	1981
	51. Brochures d'information mises à jour sur le marché mexicain	Poste/DIF	1981
VII. <u>Auto-publicité/Publicité</u>	52. Publicité des réussites canado-mexicaines concernant la mexicanisation	Poste/Bureau	1981
	53. Distribution des études ACDI sur les perspectives des entreprises mixtes.	ACDI/Bureau	1981
	54. Publicité sélective dans les revues commerciales mexicaines, ex.: - pétrole et gaz - télécommunications - agriculture - mines	Poste/Bureau/DSI/ DIF/ACDI/INC	1981
	55. Tournées des délégués commerciaux au Canada en vue d'encourager le commerce mexicain.	Poste/SDC/Bureau	Annuellement
	56. Communiqués de presse sur les réussites canadiennes au Mexique	Bureau/DIF	Selon les disponibilités
	57. Publicité destinée aux exportateurs; perspectives du PDME F/programme INC/facilités de crédit/financement SEE	Bureau/DSI/PDME/ DIF/ACDI	Mai 1981
	58. Encourager l'utilisation de l'accès libre à I&C	Bureau/CDE	1981

<u>Catégories d'instruments</u>	<u>Liste des activités/événements</u>	<u>Centre principal de responsabilité</u>	<u>Calendrier</u>
	59. Discours ministériel aux hommes d'affaires sur les perspectives mexicaines	Ensemble du gouvernement	Selon les circonstances
VIII. <u>Démarches auprès du gouvernement mexicain</u>	60. Traité bilatéral sur l'imposition (objet: retenue des taxes par les services)	FIN/Bureau/Poste	1981
	61. Accord d'approvisionnement canadien entre PETROCAN et PEMEX	MCH/Poste	1981
	62. Collaboration avec URAMEX sur l'exploitation de l'uranium mexicain	Poste/MCH/EMR/EACL	Continuel
	63. Ententes d'approvisionnement agricole pour la canola et le blé	Poste	Automne 1981
	64. Encouragement visant l'adoption du système canadien B.L.U.P. d'évaluation des reproducteurs laitiers	DSI/Poste	Continuel
IX. <u>Enrouragements/Relations entre hommes d'affaires mexicains et canadiens</u>	65. Formation de liens entre des associations industrielles mexicaines et canadiennes dans les secteurs prioritaires	Bureau/DSI/Poste	1981
	66. Transfert technologique relatif au système de production et de reproduction du bétail et des porcs	DSI/Bureau/Poste	
	67. Développement des relations entre la Commission canadienne du lait et le CANASUPO en faveur des exportations des produits laitiers	DSI/Bureau/Poste	Continuel

<u>Catégories d'instruments</u>	<u>Liste des activités/événements</u>	<u>Centre principal de responsabilité</u>	<u>Calendrier</u>
	68. Appui au Comité canado-mexicain des hommes d'affaires	Bureau/DSI/Poste	Continuel
	69. Expansion de la Chambre de Commerce canado-mexicaine	Bureau/Poste	
	70. Aide aux entreprises canadiennes pour la mexicanisation de leurs produits	ACDI/DSI/Bureau	Continuel
	71. Étude et aide du Bureau d'expansion du commerce d'exportation concernant la stratégie applicable au Mexique	GOMI/Bureau	Première réunion du BECE: avril/mai
X. <u>Financement</u>	72. Examen du renouvellement des facilités de crédit concernant les secteurs prioritaires	CDE/Poste/DSI	Milieu de 1981
	73. Examen des nouvelles facilités de crédit concernant les secteurs prioritaires	CDE/Poste/DSI	Milieu de 1981
	74. Expansion des accords de crédit actuels	SEE/GOMI/Poste	Continuel
	75. Application d'un accord de crédit mixte	SEE/GOMI	Selon les besoins
XI. <u>Relations avec les provinces</u>	76. Comité fédéral-provincial de l'expansion des exportations	GOMI/Bureau	Trimestriel
	77. Lancement des programmes mixtes concernant la publicité, les foires et les missions et participation aux séminaires consacrés à l'exportation	Bureau/DIF/ Provinces	Continuel

<u>Catégories d'instruments</u>	<u>Liste des activités/événements</u>	<u>Centre principal de responsabilité</u>	<u>Calendrier</u>
	78. Organisation de la mise en marché du bétail	DSI	1982
	79. Amélioration de la diffusion des renseignements concernant le marché	Bureau/BR/ Provinces/GOMI	Continuel
XII. <u>Étude interne du gouvernement fédéral</u>	80. Étude mixte des besoins de financement destinés à l'exportation	CDE/ACDI/I&C/AE	1981
	81. Spécialistes du pétrole et du gaz et spécialistes agricoles chargés de favoriser le commerce à l'ambassade du Canada au Mexique	Poste/SDC	1981
	82. Projet d'établissement d'un bureau commercial canadien à Houston pour favoriser le commerce du pétrole et du gaz	SDC/Bureau	1981
	83. Établissement d'une représentation permanente de l'EACL au Mexique	EACL	1981
	84. Projet d'embauche de personnel d'appoint et d'affectation des fonds nécessaires au Poste et au Bureau international pour appuyer l'application de la stratégie commerciale au Mexique	GOMI/Poste/SDC	1981

GLOSSAIRE DES ABRÉVIATIONS

EACL	-	Énergie atomique du Canada Ltée
AGR	-	Agriculture Canada
Bureau	-	Bureau international, Industrie et Commerce
CDE	-	Centre des entreprises, Industrie et Commerce
ACDI	-	Agence canadienne de développement international
AMC	-	Association des manufacturiers canadiens
MDC	-	Ministère des Communications
AE	-	Affaires extérieures
SEE	-	Société pour l'expansion des exportations
EIC	-	Emploi et Immigration Canada
ELE	-	Direction de l'électricité et de l'électronique, Industrie et Commerce
EMR	-	Énergie, Mines et Ressources
FIN	-	Finances Canada
DGCG	-	Direction générale de la commercialisation des grains, Industrie et Commerce
DIF	-	Direction de l'information, Industrie et Commerce
GOMI	-	Groupe d'orientation du marketing international, Industrie et Commerce
DSI	-	Direction des secteurs industriels
I&C	-	Industrie et Commerce
MCH	-	Direction de la machinerie, Industrie et Commerce
BIS	-	Bureau des industries de services, Industrie et Commerce
PDME	-	Programme de développement des marchés d'exportation, Industrie et Commerce
CFP	-	Commission de la fonction publique
BR	-	Bureaux régionaux, Industrie et Commerce
SDC	-	Service des délégués commerciaux, Industrie et Commerce
ITP	-	Direction des industries de transport

STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION DES EXPORTATIONS

II. A. OBJECTIF

Le renforcement de la concentration et de la coordination des efforts de commercialisation du Canada constitue le thème principal de la Stratégie canadienne des exportations pour 1980 approuvée par le Comité ministériel du progrès économique. L'élaboration des plans de commercialisation biennaux ou triennaux consacrés aux marchés prioritaires du Canada est un élément essentiel de la Stratégie. Ce document formule une stratégie de l'expansion des exportations vers le Mexique dont la mise en oeuvre prévoit:

- i) la création d'un cadre stratégique pour guider les initiatives et les ressources du gouvernement fédéral en vue d'élaborer un programme d'aide efficace et un environnement favorable pour assurer l'expansion des exportations canadiennes au Mexique;
- ii) l'élaboration d'un plan de commercialisation pour tirer parti des possibilités offertes et pour surmonter les contraintes qui nuisent aux exportations canadiennes vers le Mexique;
- iii) la rédaction d'un document de travail qui servira de base aux discussions destinées à coordonner les efforts de commercialisation du gouvernement fédéral, en collaboration avec les gouvernements provinciaux et le secteur privé.

Le plan suivant consacré au Mexique comprend:

- i) la détermination des possibilités et des contraintes qui concernent l'expansion du marché canadien des exportations au Mexique;
- ii) l'étude des efforts antérieurs entrepris par le gouvernement fédéral pour favoriser les exportations canadiennes vers le Mexique et les accords bilatéraux qui servent de cadre à ces exportations;
- iii) la détermination des secteurs commerciaux dans lesquels la participation canadienne aux importations mexicaines peut être améliorée ou élargie;
- iv) la création de plans de commercialisation destinés aux secteurs prioritaires essentiels du marché canadien, sur la base d'une analyse des possibilités spécifiques et des contraintes qui caractérisent ces secteurs;
- v) la création d'un plan global d'expansion commerciale destiné au Mexique. Ce plan doit exposer les méthodes qui permettront de tirer parti des possibilités offertes et de surmonter les contraintes qui affectent les exportations canadiennes vers ce marché, de recommander des changements appropriés aux méthodes de lancement actuelles, et, éventuellement, de nouvelles méthodes visant à favoriser la croissance des exportations.

B. L'ENVIRONNEMENT CANADO-MEXICAIN

Les progrès remarquables de l'économie mexicaine suscitent beaucoup d'attention au Canada et provoquent un regain d'intérêt et d'activité dans les milieux d'affaires. La découverte d'importantes réserves de pétrole et de gaz, les sixièmes du monde, font du Mexique l'un des marchés les plus intéressants qui soient. Les recettes actuelles et potentielles qu'offrent les exportations de pétrole et de gaz permettent au gouvernement mexicain de mettre sur pied d'ambitieux programmes de développement destinés à résoudre divers problèmes économiques et sociaux et à stimuler la croissance économique. La production et les exportations de pétrole sont régies de façon stricte afin de favoriser au maximum la croissance industrielle et d'éviter les répercussions - négatives pour l'économie - d'un afflux incontrôlable de devises étrangères.

Après avoir reconnu l'importance de cette évolution pour les intérêts économiques et commerciaux du Canada au Mexique, on a entrepris des efforts lors de la troisième réunion du Comité ministériel mixte canado-mexicain, en novembre 1977, pour renforcer les relations bilatérales. Quelques mois plus tard, le gouvernement mexicain répondait aux initiatives canadiennes en choisissant le Canada parmi les cinq pays pour lesquels le renforcement des liens ferait l'objet d'efforts particuliers. Dans le cadre de cette initiative, l'on a échangé en 1978 des missions chargées de formuler des projets, et le gouvernement mexicain a proposé un accord de coopération industrielle comme élément principal de ces nouveaux rapports. Cet accord, une fois élargi pour tenir compte des intérêts énergétiques bilatéraux, a été signé durant la visite du président Lopez Portillo au Canada en mai 1980. À cette visite a immédiatement succédé une mission canadienne au Mexique dirigée par le ministre d'État au Commerce. En retour, une mission mexicaine dirigée par le Secrétaire des ressources naturelles et du développement industriel a rendu visite au Canada du 20 au 24 octobre 1980.

En janvier 1981, la quatrième réunion du Comité ministériel mixte s'est tenue à Mexico. À la même époque se sont tenues les premières réunions du Comité de coopération industrielle et énergétique en 1978. Aux termes de l'accord, plusieurs missions seront échangées au cours des 18 prochains mois.

L'aspect politique des relations bilatérales entre le Canada et le Mexique est essentiel à la conduite des affaires dans ce pays. La présidence du Mexique est l'institution principale si l'on considère les grandes décisions politiques propres à influencer les projets qui intéressent le Canada. Le président Lopez Portillo a accompli la moitié de son mandat qui se termine en décembre 1982 et son successeur sera désigné de six mois à un

an plus tôt parmi les membres du gouvernement actuel. Par tradition, les présidents sortants ne prennent pas de décisions politiques exécutoires lorsqu'on a désigné leur successeur. Ainsi, les décisions essentielles, par exemple le choix d'un partenaire en matière d'énergie nucléaire, seront probablement prises durant les 12 prochains mois, mais du fait même de l'importance de ces programmes, le prochain gouvernement prendra de nouvelles décisions d'une égale portée. Ainsi, la période de transition qui s'écoulera jusqu'à l'entrée en fonction du successeur de Lopez Portillo sera cruciale pour l'exploitation à long terme des intérêts canadiens sur le marché mexicain.

L'objectif qui s'impose maintenant au Canada, dans ses rapports avec le Mexique, consiste à tirer parti de l'élan créé au cours des dernières années, et à veiller à ce qu'il se prolonge après l'entrée en fonction du successeur de Lopez Portillo.

C. LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ MEXICAIN

1. Caractéristiques démographiques et environnementales

Le Mexique est le second pays d'Amérique latine par l'importance de sa population et la plus grande nation hispanophone du monde. Il représente par conséquent un marché très important pour les exportations des pays industrialisés. Sur un total de 67 millions d'habitants, 13 millions habitent Mexico ou ses environs, ce qui fait de cette ville la troisième région métropolitaine du monde. L'urbanisation rapide du Mexique, dont témoigne le rythme de croissance élevé de Mexico et des autres centres en voie d'industrialisation de la partie nord du pays, résulte en partie de l'accroissement réel de la population (environ 3 à 4% par an), mais elle est également causée par une migration interne des personnes sans emploi en provenance des états ruraux du sud. En fait, le problème du non-emploi, aggravé par le fait que plus de 50% de la population est âgée de moins de 15 ans, constitue aujourd'hui la cible des mesures de planification appliquées par le gouvernement mexicain dans l'exploitation des ressources nationales. Une partie de ce programme vise à créer de nouveaux emplois dans l'ensemble du pays afin de repousser les vagues du chômage des années 1980 et 1990 (qui aggraveront les problèmes causés par le chômage chronique). Il faut cependant noter le facteur constitué par les projets économiques régionaux, en particulier dans la partie sud du Mexique, qui visent à diversifier la base économique et à réduire les coûts sociaux des inégalités régionales.

Pour diriger un pays où les tensions démographiques et la sous-exploitation des ressources n'ont pas cessé de freiner l'essor économique, la croissance de cette économie est devenue le facteur essentiel du mieux-être. Le Mexique a, par conséquent, besoin de l'expansion économique, non seulement pour subvenir à ses besoins, mais, qui plus est, pour survivre aux crises démographiques futures (tableau 1).

2. Caractéristiques socio-économiques

En 1977, le PNB du Mexique par tête d'habitant était de \$1160, ce qui en faisait le 48ième pays du monde pour le bien-être individuel. Des améliorations progressives se sont produites depuis cette époque, mais le Mexique est toujours considéré comme un pays insuffisamment développé (PID), tout en étant un pays à revenus moyens. Étant donné qu'il a toujours été marqué par une croissance rapide de sa population, le secteur agricole ne permet pas de satisfaire les besoins du marché intérieur. Outre d'importantes pénuries alimentaires, le Mexique souffrait autrefois de la

dépendance financière et technologique, du manque de compétitivité industrielle sur le plan international, de la bureaucratisation excessive, de l'insuffisance de l'épargne publique, de la répartition inégale des revenus individuels, sectoriels et régionaux, du faible niveau d'instruction et de compétence technique et de plusieurs autres maux économiques et sociaux.

Ces obstacles à la croissance économique ont été cependant réduits en partie par la dévaluation du peso mexicain en 1977, avant de l'être davantage grâce aux possibilités offertes par les revenus pétroliers et par l'établissement de mécanismes de planification nationaux. Ces progrès ont, à leur tour, stimulé la hausse du PNB (passé de 2,1% en 1976 à 8,0% en 1979); la croissance de l'emploi (4%) qui, pour la première fois, a dépassé celle de la population; ils ont également affermi l'épargne publique (qui était de 18,3% en 1978 alors que la moyenne annuelle était de 1,7% entre 1971 et 1977); réduit la dette publique (7,7% du PNB en 1978 au lieu de 10% en 1978); et augmenté les taux d'investissement (15,8% en 1978 et 18,0% en 1979). (tableau 2). Les progrès économiques du Mexique ont en outre favorisé les profits sociaux. Tandis que le taux de croissance démographique tombait à 2,9% en 1979, l'éducation, l'hygiène et les autres services sociaux ont subi une amélioration, ce qui révèle, pour la première fois depuis très longtemps, une tendance vers l'amélioration du bien-être.

3. Tendances macro-économiques et mécanismes de planification nationale

Les plans nationaux du Mexique (Plan d'expansion industrielle de 1979-1982, et Plan d'expansion globale de 1980-1982) font certes la part des objectifs sociaux essentiels du progrès économique, mais ils visent en premier lieu à remédier aux faiblesses intrinsèques de l'économie mexicaine. La suppression ou la réduction de ces contraintes au minimum est considérée comme le moyen essentiel pour atteindre les objectifs sociaux de la croissance de l'emploi, de l'augmentation des revenus, et de la solution des problèmes humains (tableaux 3 et 4).

Parmi les faiblesses visées par les plans nationaux, notons le recours excessif au marché intérieur, la production orientée vers le remplacement des articles d'importation et non pas vers le commerce international, les usines trop petites et leur faible productivité, l'impossibilité de parvenir à la compétitivité des coûts, la mainmise sur une grande partie de l'industrie privée par les MNE et par de vastes entreprises oligarchiques (en particulier dans les secteurs de croissance élevée), l'absence d'intégration verticale dans la production

industrielle, et le recours excessif aux exportations de matières premières et non pas à la vente de produits déjà traités. Les différences entre les taux de croissance économiques au Mexique aggravent les difficultés de structure en provoquant la concentration régionale de la demande intérieure, ce qui entraîne une congestion industrielle socialement coûteuse. C'est pourquoi les plans visent à restaurer les structures industrielles fondamentales en favorisant la croissance des exportations, la décentralisation régionale, l'expansion de la petite industrie et la fabrication, sur une plus grande échelle, des biens intermédiaires et des biens de production.

En même temps, on s'efforçait d'accroître la production de certains types de biens de consommation pour mieux répondre à l'urgence des besoins sociaux et aux contraintes imposées à l'offre par l'inflation des prix. L'inflation reflétée par l'indice des prix à la consommation du marché intérieur constitue, depuis quelques années, un problème très sérieux dont la gravité semble se maintenir et même s'accroître. On estime que le taux d'inflation dépassera 25%, alors qu'il était de 20% en 1979. Cette hausse touchera essentiellement des articles de base: loyer, lait, pain, journaux, chaussures, etc. Cependant, le but essentiel du plan national n'est pas de répondre aux défis économiques présentés par l'inflation. Au contraire, ce plan stipule que le traitement de l'inflation n'est qu'un moyen ou un instrument, et non pas un objectif en soi. Les objectifs proprement dits consistent à s'assurer que la répartition du revenu ne souffre pas des pressions inflationnistes, à veiller au maintien de la croissance réelle et à résoudre les problèmes qui relèvent des nécessités ou des responsabilités sociales; mais tout en veillant à maintenir le taux d'inflation "intérieur" à un niveau qui ne dépasse pas de 4 à 5 points le taux d'inflation extérieur (par hypothèse, celui des États-Unis qui sont les principaux partenaires commerciaux du Mexique). Ainsi, le gouvernement mexicain se montre désireux de lutter efficacement contre l'inflation au cours des prochaines années afin de se concentrer sur d'autres objectifs économiques et sociaux.

Afin de financer son grand programme d'investissements prioritaires, en particulier à la lumière des pressions inflationnistes exercées par l'offre et par une demande intérieure croissante à l'égard des biens et des services, la mise en valeur et l'exploitation des réserves pétrolières mexicaines s'avèrent essentielles. Le plan global distingue clairement entre "une politique de mise en valeur qui utilise le pétrole". Or, c'est la première qui sert de base à la planification des mesures.

En mars 1980, on a fixé les niveaux de la production nationale à 2,5 millions de barils par jour, compte tenu d'une marge de flexibilité de 10% pour garantir les approvisionnements et les exportations (jusqu'à 2,7 millions de barils par jour). Cette plateforme de production est censée rapporter 931,6 milliards de pesos (ou environ 46,6 milliards de dollars canadiens) au Trésor public en 1980-1982, soit 22% du PNB total. Les plans prévoient la répartition suivante des recettes pétrolières: 32% (14,9 milliards de dollars canadiens) pour les programmes d'investissements PEMEX, 17% (7,9 milliards de dollars canadiens) pour le développement de l'agriculture et des zones rurales, 16% (7,5 milliards de dollars canadiens) pour les dépenses sociales (y compris l'éducation), 14% (6,5 milliards de dollars canadiens) pour les transports, 11% (5,2 milliards de dollars canadiens) pour le secteur industriel (y compris les programmes PEMEX) et 10% (4,6 milliards de dollars canadiens) pour les programmes d'investissements des états et des municipalités. Par conséquent, même si les ressources énergétiques constituent le facteur essentiel de la croissance économique, puisque la plupart des recettes seront réinvesties dans la prospection des hydrocarbures et des autres ressources, ainsi que dans l'amélioration de l'infrastructure énergétique grâce à l'industrialisation et à la modernisation, les priorités économiques appuyées par les fonds pétroliers sont clairement orientées vers l'expansion agricole et rurale, le secteur social (y compris l'éducation et la santé publique), ainsi que les transports et les communications. Ces trois secteurs offrent, de toute évidence, les meilleures perspectives de conquête des marchés régis par l'État.

L'influence de l'État sur la croissance industrielle au Mexique est en fait extrêmement puissante. Les entreprises d'État assureront environ 60% de l'ensemble des nouveaux investissements industriels mexicains entre 1979 et 1982 et représentent plus de 50% du marché intérieur pour les machines et le matériel (tableau 5). Les secteurs essentiellement réservés à l'État comprennent le pétrole et les autres hydrocarbures, les produits pétrochimiques essentiels, les matières radioactives et l'énergie nucléaire, l'électricité, certains domaines miniers, les chemins de fer, ainsi que les communications par télégraphe et par radio. Dans certains cas, d'importantes compagnies qui sont propriétés d'État exercent un monopole (exemple: PEMEX); dans d'autre cas, le gouvernement mexicain participe à des entreprises mixtes d'origine mexicaine ou étrangère (exemple: Polysar Ltée du Canada).

Pour encourager la mexicanisation de l'économie, la banque de développement national du Mexique, NAFINSA, maintient un fonds spécial (FOMIN) pour l'achat d'actions ordinaires dans des entreprises qui réclament ou désirent des capitaux. Par

ailleurs, un groupe bancaire et industriel appelé GRUPO SOMEX, dont l'État possède la majorité, a créé une division internationale consacrée aux entreprises mixtes (actuellement au nombre de 12). En retour, le gouvernement mexicain se charge lui-même des investissements directs et massifs consacrés au développement de l'infrastructure afin d'appuyer la production industrielle et le commerce d'exportation, en particulier dans les secteurs décentralisés (tableau 6).

Cependant, le Plan industriel ne limite pas au secteur public les décisions liées aux investissements. En prévoyant un ensemble de stimulants destinés à façonner les décisions du secteur privé en matière d'investissements, le Plan veut rendre les activités du secteur privé compatibles avec les objectifs de la politique nationale. Certaines zones du marché telles que les produits automobiles, l'industrie "dédouanée" et les mines bénéficient d'une priorité constante. L'attention est centrée sur les ports industriels et les lieux d'arrivée des exportations (figure 1), sur les chemins de fer et les autres transports terrestres afin de répondre aux objectifs de décentralisation régionale et de réduire les engorgements qui paralysent le réseau de distribution, nuisant à la croissance économique et qui constituent le maillon le plus faible de la chaîne de commercialisation.

Parmi les priorités industrielles récemment identifiées, notons l'agro-industrie, les biens de production, le fer, l'acier et le ciment: toutes bénéficient de la plus haute priorité. Les produits pétrochimiques, les mines, la métallurgie, les transports, les produits pharmaceutiques, les textiles, l'industrie de la chaussure et les produits nécessaires à la construction relèvent de la priorité permanente. Les investissements par accroissements provenant de la planification industrielle et des priorités établies sont censés passer de \$1,9 milliard en 1981 à près de \$13 milliard en 1990, et entraîner des effets différentiels pour la gamme des secteurs prioritaires (tableaux 7 et 8).

Le Plan global, qui rassemble plusieurs plans de développement antérieurs (y compris le développement industriel, le développement urbain, le tourisme, le développement des pêches, l'emploi et le secteur scientifique et technologique) renforce ces priorités et fixe des perspectives de croissance pour les principaux secteurs industriels. Il prévoit des progrès annuels pour les biens socialement nécessaires, les biens d'équipement, les produits chimiques, les mines et les produits de la construction (tableau 9), et appuie les projets d'expansion au moyen de stimulants, de mesures administratives, de règlements et de principes directeurs concernant les investissements directs.

Il devient par conséquent très clair que les deux dernières années du mandat du président Portillo seront essentiellement consacrées aux moyens économiques destinés à des objectifs d'ordre social. À cet égard, la richesse pétrolière servira de point d'appui, le développement industriel, de levier; et le progrès socio-économique servira d'objectif essentiel et ultime. C'est ce cadre qui doit servir à formuler les projets canadiens en matière d'exportation. Ceux-ci ne doivent pas simplement profiter des possibilités indiquées par les Plans nationaux, mais également prouver leur compatibilité avec les objectifs mexicains mentionnés ci-dessus.

Mais n'oublions pas qu'à certains égards, ce cadre n'est prévu que pour une durée limitée (deux ans). Jusqu'ici, le changement de président annonçait une modification correspondante de l'administration et de l'orientation politique du Mexique. Bien qu'une semblable réorientation soit moins probable lorsqu'un nouveau chef d'état succédera au gouvernement du président Lopez Portillo, il faut tenir compte de l'éventualité des changements de politique lorsqu'il s'agit de planifier à long terme et de prévoir la nature des relations bilatérales entre le Mexique et ses partenaires commerciaux.

4. Politique commerciale

Étant donné l'influence puissante du gouvernement mexicain sur l'économie domestique (dont relèvent environ 40% des importations), l'importance de sa politique commerciale s'en trouve accrue aux yeux des principaux partenaires commerciaux du Mexique. Contrairement aux marchés industrialisés, la réussite des opérations menées avec des agences gouvernementales est souvent un facteur plus important pour la croissance des exportations que les possibilités offertes par le secteur privé.

Réciproquement, le Mexique a dépassé le niveau caractéristique d'un pays moins développé (PMD), puisque son revenu par tête d'habitant et sa croissance économique le placent dans la catégorie des pays à revenus moyens (PRM). C'est pourquoi, les méthodes traditionnelles d'importations applicables aux marchés des PMD qui font appel aux institutions financières internationales (I.F.I.) et aux mécanismes d'aide au commerce ont moins d'importance que dans le cas des pays moins favorisés sur le plan individuel.

Par suite de la stratégie économique du gouvernement mexicain en matière de création d'emplois, la meilleure façon de s'implanter dans ce marché florissant consiste à s'associer sur place avec une entreprise mexicaine. Un certain nombre de programmes officiels canadiens (émanant de l'ACDI et de I&C)

conçus pour aider les entreprises canadiennes à ouvrir des bureaux et/ou des usines au Mexique se révèlent particulièrement appropriés à la nécessité croissante pour les exportateurs d'inclure un contenu mexicain dans leurs produits. C'est pourquoi les exportateurs canadiens doivent apprendre à mieux connaître les possibilités industrielles et la capacité d'absorption technologique du Mexique.

Jusqu'ici, la politique commerciale du Mexique consistait à protéger une structure industrielle faible contre la concurrence des importations. Ce protectionnisme a beaucoup contribué à la concentration des revenus, au manque d'efficacité industrielle, aux prix trop élevés et à une structure industrielle déséquilibrée qui ne pouvait pas profiter des avantages relatifs du Mexique dans plusieurs secteurs.

Pour corriger cette tendance historique, le gouvernement actuel applique une politique qui cherche à rationaliser le régime d'importations mexicain et, en même temps, à encourager et à diversifier les exportations pour éviter que le pays ne dépende trop des exportations pétrolières. Le Plan global fixe des objectifs quantitatifs à cette fin, en cherchant à obtenir des importations à 11,4% du PNB et des exportations à 10,9% du PNB vers 1982. Tandis que la politique des "ressources énergétiques" encouragée par les recettes provenant du tourisme et par les transactions frontalières (qui représentent normalement environ 40% des "exportations" mexicaines de biens et de services) devrait permettre d'atteindre les objectifs concernant les exportations, les principes qui régissent l'importation sont moins clairs.

Afin de protéger l'industrie domestique, le Plan global considère le tarif douanier comme l'instrument de protection essentiel qui sera progressivement ajusté selon la croissance de la rationalisation industrielle. La substitution des importations est encouragée par les tarifs douaniers dans le secteur des biens de production et dans celui des biens intermédiaires (mais non pas pour les biens de consommation). De même, l'utilisation des structures douanières pour aider les petites et moyennes entreprises et pour assurer un traitement spécial au secteur agricole est encouragée par le Plan global.

Le 28 février 1979, le tarif mentionnait 7455 articles. Les droits ad valorem vont de 0 à 100% et deviennent plus élevés à mesure qu'on passe des matières premières aux produits de luxe (tableau 10). Si un produit peut être complètement ou partiellement remplacé par l'industrie locale, la pratique officielle fixe les tarifs à 30-40% et applique des taux plus élevés aux produits écoulés à perte ou à ceux qui bénéficient d'autres pratiques injustes de fixation des prix. Les

articles dont le traitement est plus avancé sont normalement soumis à des tarifs supérieurs, en particulier dans le cas des biens de consommation dont les droits varient de 50% pour les biens essentiels, à 100% pour les articles de luxe.

La plupart des articles compris dans le tarif sont soumis à une surtaxe de 2%, à l'exception d'environ 360 articles. Les importations sont également soumises à une taxe de 3% du montant du droit. Un certain nombre d'importations de luxe du secteur privé sont soumises à une surtaxe d'échange compensée qui va de 1,5% à 17%, mais cette surtaxe est fixée à 1% pour les importations du secteur public. La plupart des importations sont également soumises à une taxe à la valeur ajoutée (TVA) de 10% basée sur la valeur et le tarif douanier, sauf pour quelques produits tels que les denrées alimentaires essentielles, les machines et le matériel agricole, les engrais, les livres et les périodiques.

Le Mexique utilise traditionnellement un système des prix officiels pour fixer une base de perception uniforme. Ce système imposait des restrictions importantes au commerce. Cependant, pour compléter les mesures de libéralisation relatives au permis d'importation qui datent de la fin des années 70, un plan d'évaluation douanière en vigueur depuis le 1er juillet 1979 utilise comme critère essentiel de l'évaluation des marchandises la valeur normale des biens F.A.B. Cependant, pour les produits qui risquent de nuire à l'industrie domestique ou à l'économie nationale, les prix officiels peuvent constituer une valeur minimale assujettie qui doit servir à fixer les droits. Le changement a entraîné la hausse des droits d'importation dans certains cas, en particulier pour les transferts entre compagnies, et a mis un terme à la double facturation. Les prix officiels sont maintenus pour environ 800 articles, soit 6% de la valeur totale des importations, et servent de barrières anti-dumping.

On envisage la suppression progressive des anciennes exigences relatives aux licences d'importations, en faveur de la protection douanière, excepté pour les produits régis par l'État, certains biens d'équipement liés aux projets de production nationale d'une durée limitée, les produits soumis au contingentement des importations, les contrôles visant à empêcher les achats massifs, les licences d'importations concernant les articles qui intéressent la défense nationale ou la sécurité, ou qui risquent d'affecter la santé ou la salubrité publiques, ainsi que les produits dont l'importation préoccupe énormément l'industrie mexicaine. Cependant, bien que le gouvernement mexicain ait décidé d'augmenter le nombre des articles n'exigeant pas de licence d'importation de 1098 ou 15% du total en 1976, à 6217 ou 78% du total en 1979.

(tableau 11), les autres catégories constituaient de 60 à 65% de la valeur totale des importations. Par conséquent, l'octroi des licences d'importations demeure l'obstacle essentiel au commerce avec le Mexique.

Dans la mesure du possible, le gouvernement achète des produits domestiques conformément à sa politique de remplacement des importations. On n'a recours aux achats étrangers que lorsque les produits demandés ne sont pas fabriqués au Mexique, ou lorsque les différences de prix sont importantes. Tous les achats du gouvernement à l'étranger doivent être approuvés par le comité des importations du secteur public. L'une des conditions préalables de la vente au gouvernement fédéral ou aux agences gouvernementales décentralisées concerne l'enregistrement auprès d'une administration centrale. On doit remettre à cette agence une copie notariée de la charte de la compagnie accompagnée d'une signature type de l'agent responsable et approuvée par un consulat mexicain. Ce document doit être accompagné de renseignements détaillés sur les produits et d'une liste de prix originale portant l'en-tête de la compagnie et signée par l'agent responsable. La perfection draconienne de l'enregistrement est renforcée par l'obligation supplémentaire, pour les fournisseurs de matériel, de présenter les bilans ou les états financiers de l'année précédente ainsi que les statistiques de production correspondantes (nombre d'usines, nombre d'employés, etc.). Enfin, les compagnies doivent s'enregistrer auprès de chacune des agences d'achat spécialisées avec lesquelles elles désirent faire des affaires. Toutes ces obligations combinées aux autres restrictions et contraintes nécessitent une procédure chronophage, coûteuse et exigeant la révélation de faits que la plupart des compagnies canadiennes n'ont pas l'habitude de divulguer. Ce processus encombrant peut néanmoins être largement facilité en faisant appel à un agent mexicain pour aider la compagnie à remplir les formules et à rassembler la documentation nécessaire.

Malgré les restrictions liées à l'enregistrement et les autres contraintes imposées aux importations, le Mexique ne possède pas actuellement de législation anti-dumping ni de loi de compensation. Par ailleurs, la loi de la valeur douanière qui visait à prévoir un mécanisme de remplacement grâce à un système des "prix officiels" a été modifiée de façon à n'inclure que les règlements sur la concurrence déloyale. En fait, le Mexique a progressivement appliqué, en matière de relations commerciales, des principes directeurs qui présentent des similitudes avec ceux du GATT. Le pays vient cependant de refuser de faire partie du GATT en déclarant que même si sa politique économique se rapproche de plus en plus de la doctrine du GATT, le programme énergétique du Mexique

serait en contradiction avec les principes de cette organisation concernant l'égalité de traitement (statut de la nation la plus favorisée), et pâtirait des mesures projetées par les nations développées en vue d'établir des garanties d'approvisionnement pour les ressources stratégiques. Le gouvernement estime que ces contraintes gêneraient le Mexique dans l'utilisation du pétrole et de ses autres ressources comme outils de négociation commerciale dans un contexte bilatéral (par exemple, pour attirer la coopération industrielle et les investissements étrangers) et pour susciter un développement national autonome (c'est-à-dire conforme au Plan d'expansion industrielle).

Les relations bilatérales constituent, en dernière analyse, la clé de la politique commerciale du Mexique (et de l'ensemble de sa politique étrangère). Le Mexique fait partie de l'Association latino-américaine pour le libre-échange (LAFTA) et prend une part importante au dialogue nord-sud, mais ses principaux efforts en matière de relations commerciales visent les pays industrialisés et en voie d'industrialisation dont les besoins pétroliers favorisent les échanges technologiques et les autres méthodes de coopération industrielle. Dans cette perspective, le Mexique a choisi cinq pays avec lesquels il désire renforcer ses liens de façon particulière. Outre le Canada, ces pays prioritaires sont le Brésil, la Suède, le Japon et l'Espagne. Les trois derniers, ainsi que la France, appliquent, depuis 18 mois, des accords sur le pétrole brut et la collaboration industrielle qu'ils ont passés avec le Mexique. À son tour, le Canada a signé avec le Mexique un accord semblable (1979). Durant la visite du président Lopez Portillo à Ottawa en mai 1980, cet accord a été modifié de façon à inclure des clauses relatives à l'énergie. Ainsi, les relations entre gouvernements et la politique commerciale liée à l'énergie sont devenues le cadre nécessaire au développement du marché des exportations destinées au Mexique pour les pays récemment désignés et plus encore pour les partenaires commerciaux traditionnels de ce pays.

Les efforts mexicains visant à lier le commerce à l'expansion industrielle nationale et au transfert technologique obligeront les importateurs de produits qui seront probablement visés par la mexicanisation à étudier soigneusement les options disponibles, y compris l'achat de composants mexicains, l'assemblage du produit définitif par un associé mexicain, les investissements directs au Mexique, l'octroi d'une licence à un fabricant mexicain désireux de produire l'article concerné ou l'établissement d'une usine "dédouanée" au Mexique. De telles perspectives peuvent combiner avec succès le concept de mexicanisation avec les objectifs concernant l'entrée des importations et l'amélioration de

l'accès au marché. La libre convertibilité du peso mexicain rend ces options plus attrayantes que dans bien d'autres pays en voie de développement.

Le nationalisme économique constitue néanmoins un trait permanent de la politique mexicaine depuis de nombreuses années. C'est pourquoi il a imposé de nombreux contrôles au capital-actions étranger, au transfert technologique, aux brevets et aux marques de commerce étrangers. La complexité du régime d'importation mexicain à l'égard de la technologie et des investissements étrangers (dont l'aspect le mieux connu est le rôle de la propriété étrangère à 49%) nécessite un examen et une analyse détaillés de la part des importateurs éventuels.

Le total des investissements étrangers directs est évalué entre \$5 et \$6 milliards, mais ces fonds sont concentrés dans quelques-uns des secteurs les plus dynamiques de l'économie mexicaine. Pour la période comprise entre 1974 et 1979, les chiffres de la Banque du Mexique montrent que la moyenne annuelle des investissements étrangers atteint \$326 millions. Quant à l'octroi de licences d'importations technologiques, le Registre national des transferts technologiques du Mexique (créé en 1973 pour enregistrer et approuver les accords portant sur les licences étrangères) avait, en octobre 1979, traité environ 9300 contrats dont 6993 ont été approuvés dès la première demande et 2300 autres après une seconde soumission.

La décision finale concernant le lancement des investissements étrangers et l'expansion commerciale au Mexique incombe au pays lui-même qui n'en a pas moins la possibilité de susciter parmi ses exportateurs une meilleure appréciation du régime mexicain concernant les investissements étrangers et les importations technologiques. Bon nombre de compagnies canadiennes connaissent parfaitement les dispositions et opèrent avec succès en observant ces principes. Bien d'autres, cependant, pourraient profiter de ces renseignements, tant pour développer leur planification commerciale que dans l'intérêt général d'une amélioration des exportations canadiennes vers le Mexique.

5. Caractéristiques commerciales et balance des paiements

Le Mexique souffre traditionnellement d'une balance commerciale déficitaire dans ses rapports avec ses principaux partenaires commerciaux. Le déséquilibre des importations par rapport aux exportations n'a en fait jamais atteint un chiffre aussi élevé qu'en 1975, puisqu'il atteignait alors \$3,2 milliards (dollars américains), mais la situation s'est

progressivement améliorée de 1976 à 1978. Ce progrès provenait directement de l'accroissement rapide et continu des exportations concernant les denrées agricoles, les extraits et les produits chimiques, le matériel de transport (en particulier les pièces d'automobiles) et les industries "dédouanées" ou "maquiladora". Réciproquement, les importations ont certes baissé en termes courants en 1976 et en 1977 par suite des lenteurs de l'économie domestique, mais elles ont récemment repris leur élan puisqu'elle ont augmenté de 38% en 1978 et d'environ 44% en 1979. Cette hausse était évidente pour presque toutes les catégories d'importations, mais elle l'était particulièrement pour les biens de production, ce qui reflète une confiance croissante à l'égard des perspectives économiques du Mexique et la nécessité d'accroître sa capacité en vue de la hausse considérable de la demande intérieure (tableaux 12 et 13).

Environ 60% du total des importations sont réclamées par le secteur privé (passé à 66% en 1979) qui s'est montré un importateur particulièrement actif de 1975 à 1979. Les importations du secteur public ont baissé en 1976 et, après une faible reprise en 1977, ont monté en flèche en 1978 et en 1979 grâce à l'importance des besoins concernant les machines et les matériels liés au programme d'expansion de la PEMEX et de la CFE, et grâce aux importations de grandes quantités de produits alimentaires effectuées par la CANASUPO pour compléter les approvisionnements intérieurs (tableau 14).

Étant donné l'importance de l'augmentation des investissements prévus par les plans nationaux du Mexique pour le développement du secteur public, la croissance des importations effectuées par ce secteur devrait continuer de combler le fossé qui sépare le commerce privé du commerce régi par l'État.

Malgré la baisse du déficit commercial entre 1965 et 1970, les tendances les plus récentes du commerce étranger annoncent une hausse des déficits (47% de plus en 1979 qu'en 1978), ce qui dépasse le maximum de \$3,2 milliards atteint en 1975. L'inclusion des recettes pétrolières entraîne un déficit de \$3,5 milliards (dollars américains), mais si l'on omet les exportations pétrolières, la balance commerciale s'ajuste sur \$7,3 milliards (dollars américains), ce qui montre bien la dépendance de l'économie mexicaine à l'égard de cette ressource.

Le déficit, bien qu'atténué par les recettes pétrolières, provient également, en partie, des besoins du secteur quant aux importations massives de machines et de matériel. Les secteurs des biens de production drainaient au total 38% des

importations, tandis que les articles semi-traités se chiffraient à 43% pour un total global de 81% (9.7 milliards de dollars américains) consacrés aux biens de production. À titre de comparaison, 8% seulement des importations concernaient les biens de consommation y compris les produits agricoles (tableaux 12 et 13).

Cependant, le Mexique est plus en mesure d'acquitter sa dette grâce à l'augmentation de ses recettes pétrolières. Bien que l'intérêt de sa dette étrangère ait triplé depuis 1975 pour atteindre près de \$3 milliards (dollars américain) en 1979 (l'équivalent de 2½% du PNB), l'accroissement des exportations combiné avec une augmentation correspondante des capitaux privés (y compris les contributions importantes provenant des banques canadiennes) permettent au Mexique de conserver \$2,9 milliards (dollars américains) de réserves internationales nettes, ou 2,5 mois d'importations et de services sans intermédiaire. Ce niveau est comparable aux rapports de réserves de la plupart des pays industrialisés ou à leur "capacité de payer". C'est pourquoi, grâce à son potentiel de développement élevé, le Mexique jouit d'un crédit international excellent.

Le total des exportations par rapport aux importations est tombé de 83% en 1978 à 71%, mais il n'était que de 53% en 1975. Les produits agricoles, les produits d'extraction et les industries de transformation (produits semi-traités) sont en train de poursuivre leur rapide expansion historique. Par conséquent, l'augmentation graduelle des importations a joué un rôle moins important que la croissance insuffisante des exportations dans le déséquilibre des importations par rapport aux exportations. Étant donné que l'on continue d'insister sur l'expansion de l'infrastructure industrielle du Mexique dans la planification nationale, la croissance des importations conservera la priorité sur les problèmes d'équilibre commercial. Par conséquent, malgré les tendances en faveur de la mexicanisation et les autres problèmes causés par l'ouverture aux importations, le Mexique restera un marché d'avenir pour le développement des exportations.

La croissance des importations aura probablement des effets particulièrement favorables sur le commerce entre le Mexique et les États-Unis, qui assurent une part écrasante, soit 63%, des importations et reçoivent près de 70% des exportations mexicaines (bien que ce dernier chiffre soit sensiblement modifié par le commerce d'entrepôt entre le Mexique et le Canada). Le Japon a remplacé l'Allemagne au titre de second exportateur vers le Mexique avec 6,6% en 1979, soit environ 1/10 seulement des niveaux américains, alors que les exportations de la République fédérale allemande atteignaient

6,4%. Les exportations de ces deux pays vers le Mexique sont deux fois plus importantes que celles des autres grands partenaires commerciaux: la France, le Brésil, le Royaume-Uni, l'Italie, l'Espagne et le Canada (tableau 15).

En réponse à la prépondérance américaine dans son économie, le Mexique a mis l'accent sur l'amélioration de ses relations commerciales avec des pays désignés comme prioritaires (le Brésil, la Suède, le Japon, l'Espagne et le Canada) qui comptent tous parmi les principaux exportateurs vers le Mexique. Les efforts entrepris en vue de diversifier les rapports commerciaux pour les importations mexicaines liées à l'énergie et pour les importations orientées vers les biens de production fourniront aux pays choisis une excellente occasion de renforcer leur présence sur le marché mexicain. Cependant, même si les États-Unis ne sont pas, en principe, un partenaire commercial prioritaire, ils resteront en pratique un concurrent de première force dans ce pays qui "pense d'abord américain". Les États-Unis sont le principal fournisseur de machines et de matériel de transport, de produits agricoles, de matières brutes (carburant excepté), de produits chimiques, de produits manufacturés de base. En fait, l'ensemble des classifications commerciales primaires de la S.I.T.C. désigne les États-Unis comme le partenaire commercial le plus important. Tout projet du Canada, ou d'une autre nation prioritaire ou non-prioritaire, visant à développer le marché des exportations doit tenir compte dans sa stratégie, des contraintes imposées par cette structure très élaborée.

D. CARACTÉRISTIQUES DU COMMERCE CANADO-MEXICAIN

1. Tendances du commerce canado-mexicain

Après une stagnation relative des trois ou quatre ans, le commerce canado-mexicain a connu un essor considérable durant les années 80. Nos exportations ont atteint \$438 millions, alors que nos importations totalisaient \$345 millions, soit une hausse de 104% et de 66% respectivement par rapport aux chiffres de l'année précédente. Bien que cette hausse concerne les produits traditionnellement expédiés au Mexique, ceux-ci n'en répondent pas moins aux programmes d'investissements mexicains: les exportations de tôle et de rubans d'acier sont passées à \$39 millions, soit le double de l'année précédente, et les exportations de rails de chemin de fer ont triplé pour atteindre \$31,5 millions (tableaux 16, 17 et 18).

En 1980, nos trois principaux produits d'exportation destinés au Mexique comprenaient les tôles et les rubans d'acier, les rails de chemin de fer et les fibres d'amiante usinées. Venaient ensuite le blé d'hiver de l'Alberta (non compris les semences), le lait évaporé et le papier journal (tableau 16). Ce profit d'exportation comprend en outre le lait en poudre et le lait écrémé, les locomotives, les pièces d'automobiles et les avions. Les exportations de produits entièrement manufacturés sont dépassées par les ventes de produits semi-traités ou partiellement fabriqués. Dans cette catégorie, les achats de marchandises totalisent 83% de tous les produits exportés vers le Mexique en 1980. Quant aux importations par le Mexique de machines et de matériels de transport qui jouent un rôle si important dans les plans économiques du pays, la part du Canada, en 1977, était de 2% et ce niveau n'a pratiquement pas changé, alors que celle des États-Unis était de 66% pour la même période. Le Canada n'est le principal fournisseur du Mexique dans aucun secteur essentiel. Le secteur des produits forestiers est dominé par les États-Unis, comme le sont les engrais et les minéraux bruts, ainsi que les produits métallurgiques.

Pour résumer, en 1980, les exportations canadiennes vers le Mexique se chiffraient à \$438 millions, soit environ 1% de l'ensemble des exportations canadiennes, ce qui donnait au marché mexicain une importance financière à peu près égale à celui de la Pologne, de Cuba ou de l'Arabie Saoudite. Le Canada se place au neuvième rang des partenaires commerciaux du Mexique si l'on considère les exportations et les importations (bien que les données de Statistique Canada améliorent ce classement: sixième rang pour les importations et huitième pour les exportations). Le Mexique se situe au

vingtième rang parmi les marchés d'importation et d'exportation du Canada, et se trouve au troisième rang en Amérique Latine (après le Venezuela et le Brésil).

2. Considérations sur la politique commerciale

Malgré la part relativement faible du marché mexicain détenue par le Canada et, par suite, le rang éloigné du Mexique parmi les partenaires commerciaux du Canada, les relations bilatérales entre les deux pays sont solides et continuent de s'affermir. Depuis le début de nos relations et l'établissement de liens diplomatiques, en 1944, suivis, en 1946, d'un accord commercial visant la nation la plus favorisée, les échanges canado-mexicains ont augmenté au point d'inclure un Accord culturel (1976), des échanges annuels de parlementaires et de personnalités officielles, la création d'un Comité ministériel mixte (1968), un Accord de coopération industrielle et énergétique (1980), - ce dernier issu des initiatives concernant un Accord de coopération industrielle (1979) et un Accord de coopération énergétique (1979) qui furent par la suite combinées - la création d'un Comité de coopération agricole (1980), et enfin le Groupe de travail sur le commerce (1981).

Le développement actif des relations bilatérales, la proximité des deux pays sur le continent nord-américain, et la confiance que nous témoignent les États-Unis en matière de commerce incitent le Canada et le Mexique à se servir de leurs objectifs et de leurs relations communes pour étendre leurs relations communes pour étendre leurs rapports commerciaux. À cette fin, le Mexique a désigné le Canada comme l'un des pays prioritaires pour le développement des exportations concernant l'énergie, et a élargi sa présence sur le marché canadien à la suite de ses efforts. Par ailleurs, le Canada a décidé, depuis peu, d'accroître délibérément ses exportations vers le Mexique, en partie parce qu'il est de plus en plus conscient de l'importance de ce pays du fait de ses importations énergétiques. Étant donné la tendance qui s'affirme vers un commerce équilibré ou même un déficit commercial avec le Mexique par suite de la croissance des importations pétrolières, les efforts du Canada concernant la commercialisation des importations deviendront plus nécessaires et plus souhaitables.

La solidité des relations bilatérales entre le Canada et le Mexique constitue, pour l'expansion commerciale un avantage dont on pourrait tirer parti. L'existence de mécanismes officiels de planification nationale, la mainmise relativement élevée des entreprises parapubliques sur les importations, la préférence accordée aux négociations et aux opérations entre

gouvernements, l'afflux important des investissements provenant des organismes officiels de 1980 à 1982, une tendance générale vers la libéralisation des importations liées à la préférence accordée à une mexicanisation au moins partielle, une économie, M.I.C. en pleine croissance et, ce qui est essentiel, le désir de faire du commerce avec le Canada, tous ces facteurs font du Mexique un marché d'expansion des exportations qui surpasse les classements traditionnels ou la part des importations.

E. ACTIVITÉS ET INSTRUMENTS CANADIENS LIÉS À L'EXPANSION COMMERCIALE

1. Généralités

La découverte des principales ressources pétrolières qui ont propulsé le Mexique au rang des pays récemment industrialisés s'est produite en 1977, l'année même où le président Portillo est entré en fonction et a inauguré une conception plus rationnelle et plus systématique de la planification économique. Ces deux facteurs ont suscité, de la part du Canada, un regain d'intérêt pour le commerce avec le Mexique. Par exemple, depuis l'année financière 1976-1977, le nombre des hommes d'affaires canadiens en visite au Mexique qui ont demandé une aide à notre ambassade a plus que doublé (575 durant l'année financière 1979-1980). Il en est de même pour les missions effectuées entre le Mexique et le Canada (14 en 1979-1980) et pour la présence canadienne aux foires commerciales qui se tiennent au Mexique (cinq en 1979-1980). Par ailleurs, de 1976 à 1979, le nombre d'approbations accordées par les responsables du PDME en faveur des initiatives de commercialisation du secteur privé au Mexique est passé de huit à 34, soit plus qu'au cours d'une année quelconque depuis la création du PDME en 1971. Les compagnies faisant usage des fonds du PDME ont concentré leurs activités dans les secteurs mexicains des mines, des forêts, du pétrole, du gaz, de l'agriculture, du matériel d'exploitation des pêches, et de l'électronique, ce qui reflète une connaissance préalable des priorités de ce pays en matière d'investissements. Les tableaux 19 et 20 présentent des renseignements chronologiques sur les applications du PDME approuvées pour le Mexique en tant que marché prioritaire. Étant donné le surcroît d'intérêt et l'accroissement des contacts que révèle l'attitude des exportateurs canadiens à l'égard du marché mexicain, il est nécessaire de familiariser, d'une part, les clients mexicains éventuels avec les possibilités industrielles du Canada et, d'autre part, les exportateurs canadiens avec la "façon d'agir" qui régit les opérations commerciales au Mexique. Cette exigence combinée à la tendance du Mexique à "penser américain d'abord", signifie qu'on aurait intérêt à entreprendre au Mexique un programme publicitaire sélectif pour faire connaître les possibilités du Canada, ainsi qu'un programme actif de foires et de missions (le tableau 21 indique les missions prévues pour 1981-1982 et insiste sur les missions prochaines).

La reconnaissance du nouveau potentiel économique mexicain basé sur le pétrole a incité les membres du Comité ministériel mixte canado-mexicain qui s'est réuni en novembre 1977 à renforcer les relations bilatérales. Ce contexte a servi de cadre aux missions économiques échangées en 1978, durant

lesquelles on a établi les plans et les projets d'investissements mexicains dans les secteurs qui présentent les meilleures possibilités d'expansion commerciale et industrielle pour les deux parties. Les exportations canadiennes qui seraient éventuellement liées à ces activités pourraient atteindre plusieurs milliards de dollars et seraient concentrées dans des secteurs tels que les mines et le traitement, le bois et les produits forestiers, le matériel de transport, l'agro-industrie et le traitement des aliments, le matériel et les services destinés aux produits pétrochimiques dérivés du pétrole et du gaz, au matériel de télécommunication, à la production d'énergie électrique, au matériel de transmission, et aux services de consultation. Tous ces domaines sont considérés comme des secteurs dans lesquels le Canada possède les compétences, les ressources technologiques et la capacité nécessaires pour accroître ses exportations vers le Mexique tout en contribuant aux plans d'expansion du pays bénéficiaire. C'est d'ailleurs dans ce contexte qu'ont été spécifiées les dispositions de l'Accord de coopération énergétique et industrielle signé au cours de la visite effectuée au Canada par le président Lopez Portillo en mai 1980. Le Mexique a clairement exprimé le désir de voir les expéditions pétrolières (50 000 barils par jour) qui accompagnaient l'accord, servir de catalyseur pour attirer les investissements et la technologie canadienne au même titre que les ventes directes d'exportation.

Cet accord, ainsi que les visites ministérielles et celles des autres personnalités importantes qui l'ont précédé et suivi, ont créé un énorme réservoir de bonne volonté politique qui, par suite de l'importance considérable accordée par le Mexique aux transactions entre gouvernements, peut augmenter le volume des exportations canadiennes vers le Mexique. Le cadre de coopération économique prévu par l'accord a entraîné, ou entraîne actuellement, la formation d'un certain nombre d'accords ou de comités de coopération sectoriels (transport urbain, communications spatiales et agriculture) dont la partie canadienne désire structurer les activités pour compléter et améliorer les efforts de son propre secteur privé consacré aux exportations. Parallèlement à ces développements, les sections mexicaines et canadiennes du comité des hommes d'affaires canado-mexicains (CALA) ont accru le nombre des missions échangées. Notons, parmi les résultats obtenus, que c'est sous les auspices du Canada, qu'une réunion du séminaire nucléaire du CANDU devait avoir lieu à Mexico au début de 1981. Pour étendre la gamme des initiatives fédérales, le Québec et le Manitoba ont ouvert des bureaux à Mexico et, de concert avec l'Alberta et l'Ontario, ont envoyé des missions commerciales provinciales au Mexique. En outre, cinq banques à charte canadiennes ont ouvert des bureaux au

Mexique et comptent parmi les principaux bailleurs de fonds des secteurs public et privé du pays. Toutes souhaitent favoriser les exportations canadiennes et peuvent mettre leur réseau de contacts à la disposition des exportateurs. En outre, la Banque de Montréal a institué, conjointement avec la NAFINSA un fonds de développement appelé FOMECA en vue d'obtenir des actions dans les projets canado-mexicains. Les actions qu'il détient sont considérées comme un capital-actions mexicain aux termes de la législation mexicaine sur les investissements étrangers.

2. Financement

Le financement concurrentiel des exportations est un facteur essentiel de la vente des biens de production au Mexique. L'importance des plans d'expansion du Mexique et sa crédibilité internationale, appuyées par les pétrodollars, lui permettent d'obtenir des arrangements financiers intéressants. Les Français et les Japonais lui ont à plusieurs reprises offert un financement par crédit mixte largement subventionné.

Le Mexique reste l'un des marchés les plus actifs de la SEE si l'on considère le nombre d'accords de prêts signés et les sommes en dollars prévues par les contrats. Depuis 1961, la SEE a signé au Mexique 49 prêts totalisant \$399,2 millions, la plupart avec la National Financiera, S.A. (NAFINSA).

Durant l'année 1980, la SEE a notablement accru ses activités au Mexique, après la signature des accords sur les facilités de crédit avec la NAFINSA, qui est la banque de développement d'État du Mexique (\$500 millions), la CFE qui est l'organisme d'État chargé de la production d'énergie (\$25 millions) et l'Industrial Minera Mexico, S.A. (IMMSA) qui forme un groupe privé de compagnies minières mexicaines (\$20 millions). Aux termes de ces accords, on a procédé à 10 affectations évaluées à plus de \$63 millions, et l'on a signé en outre deux accords de prêts de \$6,11 millions.

La SEE s'occupe actuellement d'une série de projets parvenus à divers stades de réalisation et totalisant plus de \$250 millions (non compris l'éventuel projet nucléaire EACL). Les transactions récemment conclues et celles dont on s'occupe activement concernent une vaste gamme de produits qui groupe les réacteurs nucléaires, les rails d'acier, les locomotives, les simulateurs de vol, les machines de pâtes et papiers, les industries maritimes et le matériel minier ainsi que les machines de production et de transmission de l'énergie électrique.

Le Mexique demeure un marché où la SEE est disposée à appuyer et à favoriser activement les exportateurs canadiens. Grâce aux moyens offerts par les divers programmes de la SEE, en particulier les facilités de crédit, on espère que les exportateurs canadiens seront en mesure de profiter des occasions de vendre qu'offrent les secteurs public et privé du Mexique.

À titre de pays à revenus moyens, le Mexique s'est tourné vers les institutions financières internationales (I.F.I.), vers ses partenaires commerciaux et vers son propre système financier pour financer ses vastes plans d'expansion nationale. Le financement des I.F.I. est concentré au Mexique dans les secteurs tels que les pêches, l'agriculture, les systèmes d'égouts, les systèmes d'irrigation et d'apport d'eau pour lesquels les entreprises mexicaines sont capables de fournir les compétences nécessaires et sont favorisées, pour l'obtention des contrats, par les marges préférentielles accordées aux fournisseurs du pays bénéficiaire. Par conséquent, les projets financés par les I.F.I. n'ont pas compté dans l'effort canadien d'expansion des exportations. (Un énoncé des projets actuels de la Banque mondiale au Mexique apparaît au tableau 22)

3. Le Programme des jeunes techniciens

Sans faire directement partie de l'arsenal canadien d'expansion des exportations, deux autres programmes officiels apportent actuellement une contribution indirecte mais précieuse aux exportations canadiennes tout en favorisant le progrès technologique du Mexique. Il s'agit du Programme des jeunes techniciens des Affaires extérieures et du Programme de coopération industrielle de l'ACDI.

Depuis 1973-1974, 91 techniciens mexicains sont venus au Canada aux frais du ministère des Affaires extérieures pour effectuer des stages de plusieurs mois auprès de compagnies et d'institutions publiques canadiennes (voir tableau 23). Ces personnes viennent d'un grand nombre de secteurs et d'industries mexicaines, parmi lesquels l'alimentation, l'ingénierie, les télécommunications, les forêts, l'électronique, la production d'énergie, les mines, les pâtes et papiers, le traitement des métaux, les transports et l'électricité. Parmi les compagnies canadiennes qui ont accueilli les techniciens, notons: Hawker Siddeley Canada, Bell Canada, Northern Telecom, un certain nombre de grandes compagnies de produits forestiers, Sydney Steel, Stelco, Ontario Hydro, Canada Wire and Cable, National Sea Products, Mitel et bien d'autres. Pour les compagnies concernées, le programme constitue, à long terme, un instrument très utile pour l'expansion du marché, car il incite les techniciens mexicains dont l'avenir est prometteur

à "penser canadien" en les familiarisant avec nos capacités industrielles, et en leur faisant connaître des compagnies et des produits en particulier. Ces stages, qui n'ont aucun rapport avec les projets immédiats ou les perspectives commerciales, peuvent être ainsi considérés comme des germes précieux d'une prochaine expansion des exportations. Cependant, pour accroître l'efficacité du Programme des jeunes techniciens, les compagnies concernées ont jugé qu'elles pouvaient contribuer utilement à la sélection des candidats envoyés au Canada.

4. Le Programme de coopération industrielle de l'ACDI

À titre de pays à revenus moyens, le Mexique peut réclamer l'aide du Programme de coopération industrielle géré par l'ACDI. Cet instrument offre plusieurs possibilités de combiner les intérêts économiques du Mexique avec les compétences des milieux d'affaires canadiens, grâce aux moyens suivants:

- a) en aidant les conseillers canadiens à déterminer les rapports éventuels entre compagnies canadiennes et mexicaines aux fins d'entreprises communes. À cet égard, on a entrepris cinq études qui portent sur les pêches, les forêts, le commerce des produits agricoles, les transports et l'habitation;
- b) en finançant des études de "mise en route" ou de pré-faisabilité (six études sont en cours) et des études de viabilité technique (trois études actuellement financées) en vue d'établir des usines de production canadiennes au Mexique. Ce programme a eu pour résultat de décider Glenayre Electronics de monter une usine d'assemblage;
- c) en distribuant des revues techniques et professionnelles canadiennes aux organisations mexicaines qui pourraient profiter du progrès technologique (30 publications ont été fournies à 100 destinataires en 1980);
- d) en contribuant aux programmes de formation et d'aide administrative offerts par le SACO (services de consultation offerts outre-mer par des cadres à la retraite) et par la BFD (formation spécialisée offerte aux personnes chargées du développement et du progrès industriel).

Rien n'empêche de tirer meilleur parti de ce programme pour répondre aux besoins du Mexique en matière de technologie et de formation, tout en profitant des possibilités d'exportation offertes par ces méthodes de coopération; c'est-à-dire, le financement direct destiné à l'expansion du marché (a et b ci-dessus) et les méthodes permettant de faire connaître le marché (c et d).

**F. DÉTERMINATION DES SECTEURS PRIORITAIRES ET
PLANS DE COMMERCIALISATION SECTORIELS**

L'analyse du marché mexicain et des structures commerciales canadiennes prévues pour ce marché a permis d'identifier un certain nombre de secteurs auxquels le gouvernement mexicain accorde la priorité dans la planification nationale et dans ses principes directeurs. De même, les relations bilatérales entre nos deux pays nous ont permis de nous mettre d'accord sur les domaines qui permettraient de rapprocher les compétences canadiennes des besoins économiques mexicains. On a utilisé le même processus de rapprochement dans la sélection du Mexique comme pays prioritaire, où les secteurs étaient classés selon leur potentiel quant à la croissance des exportations. Enfin, les États-Unis, qui sont le principal partenaire commercial du Mexique, ont déterminé des secteurs qui permettent d'accroître les importations. Cette initiative, étant donné les traits communs aux bases industrielles du Canada et des États-Unis, donnerait un sens particulier à notre perception des possibilités offertes et à notre connaissance des plans de notre concurrent. L'ensemble de ces données permet de déterminer un groupe de secteurs caractérisés par l'excellence des perspectives commerciales et des profits éventuels qu'en tirerait le Canada (tableau 24).

Six groupes de produits: les réacteurs nucléaires, les transports, les chemins de fer et les transports urbains, les télécommunications, l'agriculture, le pétrole et le gaz, et enfin les mines, seront les points de mire des mesures particulières de planification commerciale dans les sections suivantes de la stratégie des exportations concernant le Mexique. De grands projets, qui figurent également parmi les hautes priorités traversent un grand nombre de limites sectorielles, et sont traités en grande partie dans le cadre des possibilités offertes par les mines, le pétrole et le gaz, les transports urbains et les télécommunications.

Les secteurs prioritaires mentionnés ci-dessus ne représentent nullement les seuls domaines qui intéressent les exportations canadiennes vers le Mexique. Un grand nombre de nos exportations habituelles continueront de s'accroître sans qu'on ait besoin de recourir à l'aide du gouvernement. Les initiatives du secteur privé suffiront sans aucun doute à pénétrer également les domaines non-traditionnels. Parmi les secteurs d'avenir, pour lesquels des mesures officielles d'encouragement ou de prospection sont envisagées, notons les pièces d'automobiles, les machines agricoles ainsi que le charbon de chauffage et de métallurgie. À l'égard du commerce des ressources en général, le marché des métaux et des minerais n'est pas considéré comme une haute priorité puisque le Mexique produit la plupart des articles qu'on fabrique au Canada. Il est même, pour les métaux non-ferreux, un grand exportateur et

un concurrent sérieux sur les marchés mondiaux. Il existe probablement un petit marché pour le nickel et le magnésium, mais il n'est guère important. Le minerai de fer, l'acier et le charbon sont toujours en demande au Mexique, mais les ventes seront probablement réduites à l'avenir à cause du développement rapide des installations mexicaines. De même, nos exportations d'amiante ne se maintiendront pas au niveau actuel, mais c'est à cause des problèmes liés à l'environnement. Cependant, les compagnies canadiennes recherchent activement des occasions d'affaires dans la prospection et l'exploitation minière, et dans la vente de matériel minier.

Le volume des exportations de pâtes et papiers n'était guère important à cause de la forte concurrence des papeteries mexicaines et des grands producteurs du sud des États-Unis. Le marché des produits papetiers manufacturés est entièrement dominé par les entreprises américaines dont un grand nombre ont des filiales au Mexique.

D'autre part, les exportateurs canadiens de papier journal ont toujours mieux réussi (qu'il s'agisse de compagnies individuelles ou du consortium d'exportation Canover Inc.) malgré l'obligation des licences d'importation, un tarif douanier de 15% et des mesures restrictives appliquées par l'Agence d'achat du gouvernement mexicain, PIPSA. Le Mexique essaie de réduire sa dépendance à l'égard des importations de papier journal en incitant les compagnies mexicaines à fonder des usines de papier journal et à exploiter la bagasse ou d'autres déchets agricoles comme matière première. Cette évolution s'est faite lentement au fil des années, mais si le processus aboutit, le Canada perdra sans aucun doute sa part du marché.

Actuellement, le Mexique n'est pas un marché important pour nos exportateurs de bois de construction, de contre-plaqué ou d'autres produits primaires dérivés du bois. Grâce à l'importance de ses ressources forestières, la production mexicaine de bois de construction et de contre-plaqué a augmenté ces dernières années. Ce facteur, ainsi que l'imposition de tarifs douaniers élevés et l'obligation des licences d'importation limitent l'accroissement des exportations canadiennes vers le Mexique.

1. Réacteurs nucléaires

Le rôle principal dans l'exportation des réacteurs nucléaires incombe à Énergie atomique du Canada Limitée (EACL). C'est pourquoi l'on tâchera, dans ce document, de décrire les conditions du marché mexicain et nos efforts actuels de commercialisation à la lumière des répercussions exceptionnelles que la vente d'un réacteur aura sur nos relations commerciales avec le Mexique.

a) Le programme nucléaire mexicain

Le Mexique disposera de deux réacteurs à eau bouillante de 650 MW (REB), fournis par la société américaine General Electric, et qui sont en voie de construction à Laguna Verde. Les travaux sont en retard de plusieurs années sur le programme.

En novembre 1980, le président Portillo a confirmé l'intention du Mexique de mettre en oeuvre un nouveau programme nucléaire qui fournirait 2500 MW d'énergie nucléaire vers 1990, et dont la capacité totale de 20 000 MW serait atteinte vers l'an 2000. Dans cette déclaration, le président Portillo a déclaré que le Mexique pourrait opter pour une combinaison des technologies (c'est-à-dire, réacteurs à eau légère et à eau lourde) de façon à "conserver une plus grande souplesse d'utilisation et d'auto-détermination technologique". On prévoit actuellement qu'au printemps 1981 le Mexique présentera des offres d'achat pour deux à quatre réacteurs d'une capacité totale de 2000-24 000 MW. La partie canadienne de cette phase initiale du programme mexicain pourrait s'évaluer à \$1 milliard par unité. On pense que les offres d'achat seront prêtes vers le milieu de 1981.

L'importance du programme nucléaire mexicain, même si l'on tient compte d'une réduction éventuelle et d'un étirement du calendrier, est telle que des commandes seront passées jusqu'à la fin des années 80. En même temps, on ne doute guère que l'adjudicataire, qui devra fournir les premières unités en 1981, aura la meilleure chance d'obtenir la part du lion dans les transactions ultérieures.

Comme on l'a déclaré, on prévoit que le programme nucléaire mexicain sera plus important que l'actuel programme canadien. En outre, il devra être terminé dans 20 ans, alors que le nôtre le sera six ans plus tard. Malgré cela, le Mexique tient manifestement à s'assurer que son programme utilise au maximum les possibilités de transfert en matière de production et de technologie au profit de l'industrie mexicaine et des perspectives d'emploi de sa population croissante.

b) L'industrie canadienne

Le Canada était l'un des premiers pays du monde à mettre en oeuvre un programme de production d'énergie nucléaire. Fruit de plus de 30 années de recherches, le système CANDU a fait ses preuves grâce à ses 11 réacteurs commerciaux en fonctionnement (neuf en Ontario, un en Inde et un au Pakistan) qui fournissent 6000 MW de capacité installée. Le bilan de fiabilité du CANDU est excellent. En 1979, quatre réacteurs canadiens se classaient parmi les 10 premiers du monde en termes de capacité disponible. À l'égard des performances calculées sur la durée de vie de tous les réacteurs du monde, six réacteurs CANDU se sont classés parmi les 10 premiers, et l'unité de Pickering s'est classée au premier rang. Les études de l'Ontario Hydro montrent que le système CANDU, en termes de coût d'énergie unitaire, soutient la concurrence avec les réacteurs à eau légère sous pression (REL) qui dominent le marché mondial. Son système d'approvisionnement en combustible en marche, et son utilisation du modérateur à eau lourde et combustible à l'uranium naturel offrent des avantages exceptionnels si l'on considère la haute fiabilité, les faibles coûts du combustible et la facilité de son alimentation. Le système présente un excellent bilan de sécurité qui n'a rien à envier à ceux des autres types de réacteurs. Nos abondantes réserves d'uranium, nos compétences reconnues en matière de prospection, d'exploitation et de traitement de l'uranium, et la simplicité relative de la fabrication du combustible CANDU assurent au Canada, pour la vente des réacteurs, une meilleure position qu'à ses principaux concurrents, et lui permet d'offrir à ses acheteurs la sécurité en matière d'approvisionnement en combustible. Pareil exploit exige la coordination des efforts de l'EACL et la collaboration des compagnies d'uranium avec les fabricants de combustible du secteur privé. Le cycle de fabrication et de construction est partiellement en cours pour 14 réacteurs canadiens et trois réacteurs d'exportation (un en Corée, un en Argentine et un en Roumanie) dont la capacité totale dépasse 11 000 MW. En 1983, les travaux seront terminés pour neuf des réacteurs canadiens.

À l'exception des réacteurs achetés par l'Inde et par le Pakistan, d'une capacité aujourd'hui inférieure à la normale, tous les réacteurs CANDU destinés à l'exportation produisent 600 MW. Les économies d'échelle sont telles que les principaux concurrents du Canada exportent et/ou construisent un nombre croissant de réacteurs de 900 MW et 1200 MW. Malgré cela, le réacteur de 600 MW offre une plus grande souplesse d'emploi. Il s'adapte plus facilement aux réseaux d'alimentation d'étendue moyenne qui caractérisent un grand nombre de pays et l'impact relatif de ses pannes éventuelles

sur les systèmes de production d'énergie de capacité restreinte est moins grave que pour l'unité de 900 MW. Le Mexique a déclaré qu'il est capable d'absorber des réacteurs de la taille actuelle dite "échelle mondiale", c'est-à-dire, 1200 MW.

L'Énergie atomique du Canada Limitée (EACL) s'est tenue à la fine pointe des recherches et des efforts de conception du Canada en matière d'énergie nucléaire. L'importance et la portée du programme nucléaire de l'Ontario Hydro (dont le tiers environ de la production énergétique provient des réacteurs CANDU) a eu pour effet d'amener cette organisation à élaborer ses propres types de réacteurs capables de produire 750 MW ou 850 MW. Quatre unités de 750 MW fonctionnent actuellement (les unités Bruce A) et donnent d'excellents résultats. Quatre autres unités de 750 MW (Bruce B) et quatre unités de 850 MW (Darlington) sont en construction, tous en Ontario. La conception de l'Hydro concernant les réacteurs de 750 MW et 850 MW est basée sur leur construction par groupe de quatre unités (ce qui vaut également pour les unités de 540 MW de Pickering) qui partagent des installations communes (bâtiment sous vide, traitement du combustible et systèmes de stockage, construction des turbines, structures d'admission et d'échappement pour l'eau de refroidissement, centre de commande). Cet avantage et la construction par étapes, mais ininterrompue, des quatre unités à la fois ont entraîné des profits sous forme d'économie d'échelle.

L'Ontario Hydro (qui restera jusqu'en 1981 le seul opérateur du Canada pour les systèmes CANDU) a elle-même géré son projet, ce qui a obligé l'EACL et l'industrie canadienne à jouer un rôle de sous-traitant et à compter sur les commandes d'exportation et sur des transactions intérieures avec Hydro-Québec et la New Brunswick Power pour former leurs capacités de gestion de projet destinées au réacteur CANDU. Pour mettre en oeuvre et intensifier un grand programme d'exportation du système CANDU, on devra faire appel à l'utilisation efficace de toutes les compétences offertes par L'EACL, les services publics provinciaux et par le secteur privé. Les progrès réguliers de la construction au site CANDU de Wolsung, en Corée, prouvent l'efficacité des efforts de coopération canadiens.

La conception du système CANDU permet la participation maximale de l'industrie des biens de production canadiens, puisque'elle n'exige pas la gamme complète des capacités que seul un grand fabricant parfaitement autonome d'équipements de production d'énergie peut offrir. Cet aspect de la conception CANDU a permis de réduire les investissements au minimum et a largement facilité la construction canadienne (le système

comprend environ 80% de matériel canadien). Cette situation attire les clients étrangers qui s'intéressent au transfert technologique. Il a en outre préservé: la fragmentation de l'industrie canadienne de la construction nucléaire. Renforcée par la dispersion des capacités canadiennes en matière de conception des réacteurs et de gestion des projets, cette conjoncture présente des problèmes et des défis uniques à l'égard des risques encourus et de la gestion des projets pour le maintien du commerce d'exportation. Parmi les efforts réalisés pour répondre au défi, notons la création de l'Organisation des industries CANDU ou OIC (représentant le secteur privé) en juin 1979, et la formation d'un comité conjoint de la commercialisation des produits d'exportation composé de représentants de l'EACL, de l'OIC et du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Il existe aujourd'hui environ 60 grands fournisseurs canadiens de matériel destiné au système CANDU, y compris un ou deux fabricants de chacun des principaux composants du système. L'importance des compagnies va de 15 à 3000 employés. Environ deux tiers des entreprises sont situées en Ontario, et la plupart des autres sont au Québec. Un grand nombre appartiennent à des entreprises étrangères, mais toutes sont libres d'exporter du matériel CANDU sous la seule réserve des licences d'exportation du gouvernement. À part quelques très rares exceptions, aucune de ces compagnies ne compte exclusivement sur la vente de matériel nucléaire, puisqu'elles fabriquent et fournissent des machines à toute une série d'industries. Les fabricants estiment qu'ils sont capables de produire l'équivalent de cinq ou six réacteurs par an. Leur capacité d'utilisation actuelle est d'environ 33%.

c) Bilan des activités canadiennes en matière de commercialisation

La possibilité d'un programme nucléaire canado-mexicain, en échange de fournitures de pétrole mexicain au Canada a été mentionnée pour la première fois par le Canada au cours d'une mission ministérielle envoyée au Mexique en avril 1978. L'idée a reçu un nouvel élan durant la même année, lors d'un échange de lettres entre le premier ministre Trudeau et le président Lopez Portillo. Par la suite, en janvier 1979, le ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources a dirigé au Mexique une mission composée de représentants de Pétrocan, de l'EACL et de l'EM&R. On est alors parvenu à une entente de principe sur un accord de coopération énergétique qui devait faire partie de l'Accord de coopération industrielle et énergétique signé en 1980. L'accord n'engageait aucune des parties à l'égard d'un programme de coopération nucléaire, mais obligeait expressément les deux pays à l'égard d'un programme visant l'étude approfondie des perspectives.

En décembre 1979, l'EACL a conclu, avec le monopole de l'électricité de l'État mexicain (CFE), un accord selon lequel l'EACL s'engageait à étudier le moyen d'appliquer un programme CANDU au Mexique. L'étude concernait l'emplacement du site, la conception et les aspects économiques du système CANDU, les besoins en main-d'oeuvre, la construction au Mexique d'une usine d'eau lourde, et enfin la participation mexicaine à la construction de réacteurs CANDU et à la production de combustible. On a également discuté les problèmes de recherche et d'exploitation liés à ces opérations, ainsi que la possibilité d'installer au Mexique des réacteurs de recherche de l'EACL. L'étude (terminée en juin 1980) concluait que le système CANDU convient parfaitement à la situation du Mexique, et envisageait la construction au Mexique d'une usine d'eau lourde ainsi qu'une participation mexicaine par étapes à la fabrication du combustible et des composants du système CANDU. La station nucléaire CANDU qui servait de référence pour l'étude, était une station de 2 x 600 MW. On y a également inclus la description technique d'une station CANDU de 4 x 850 MW et d'une station de 2 x 950 MW.

Depuis la fin de cette étude, le personnel de l'EACL s'est rendu à plusieurs reprises au Mexique. L'EACL a appris que la CFE est très satisfaite de l'analyse détaillée des possibilités de mexicanisation d'un programme CANDU mexicain. Le Mexique a déclaré qu'il attache plus d'importance aux aspects de l'achat liés à la mexicanisation qu'aux divers paramètres techniques des réacteurs disponibles, bien que l'indépendance énergétique relative offerte par la possibilité d'utiliser leur propre uranium pour alimenter directement le système CANDU, et les économies relatives au coût de fonctionnement puissent prédisposer les Mexicains en faveur d'un réacteur à eau lourde. Le Mexique ne possède pas d'énormes réserves prouvées d'uranium, mais les réserves potentielles semblent importantes, et les responsables de l'EM&R se sont rendus au Mexique à plusieurs reprises, l'année dernière. Les responsables mexicains des mines d'uranium savent que le Canada est disposé à transférer au Mexique sa technologie de la prospection, de l'exploitation et du traitement de l'uranium. Énergie, Mines et Ressources et Eldorado ont ensemble invité les spécialistes de l'URAMEX (le monopole d'État pour l'uranium) chargés de la prospection, de l'exploitation et du traitement de l'uranium, à visiter le Canada. L'EACL a également invité les membres du personnel de l'URAMEX chargés de la fabrication du combustible.

Durant la visite au Canada du ministre mexicain des Ressources et de l'Expansion industrielle, en octobre 1980, M. Otyza a rencontré le ministre de l'Énergie, M. Lalonde, le ministre d'État pour le Commerce, M. Lumley, le premier ministre de

l'Ontario, M. Davis, et le président de l'EACL qui, tous, ont réaffirmé l'intérêt du Canada pour un programme de coopération nucléaire avec le Mexique sur la base des ventes de réacteurs CANDU. Le programme constituait également un thème essentiel pour la Commission ministérielle conjointe qui s'est réunie à Mexico au début de janvier 1981, et au cours de laquelle l'EACL a annoncé son intention d'ouvrir un bureau à Mexico. La délégation canadienne qui participait à cette réunion était dirigée par les ministres Lalonde, MacGuigan et Lumley.

La visite du ministre Oteyza en octobre 1980 (durant laquelle il était accompagné par des hauts fonctionnaires de la CFE et de l'URAMEX, qui ont visité la station de production de Bruce) a également fourni une occasion favorable aux mises au point suivantes:

- (1) L'OIC a réaffirmé qu'elle s'engageait à transférer au Mexique une part essentielle de ses compétences en matière de fabrication, en bâtissant une industrie nucléaire qui repose sur de larges assises, et en s'inspirant à cet égard du modèle canadien caractérisé par un assez grand nombre de petites entreprises (par opposition à la conception française qui consiste à transférer une "usine nucléaire" monolithique et pratiquement indivisible).
- (2) La partie mexicaine a manifesté son grand désir de voir l'Ontario Hydro participer à un programme nucléaire avec le Canada, à cause de son expérience en matière de gestion des projets, d'ingénierie et de formation. (L'Hydro et les universités canadiennes ont manifesté leur désir de participer au programme de formation au Canada et au Mexique, tandis que l'Hydro a en outre déclaré qu'elle désirait transférer ses compétences en matière de gestion des projets. L'EACL se dit prête à participer à la formation des ingénieurs).

Pour faire suite à ces activités, l'EACL et le gouvernement canadien ont aidé l'Association canadienne pour l'Amérique latine (ACAL) à organiser un séminaire d'études techniques sur le système CANDU. Cette réunion, qui s'est tenue à Mexico vers la mi-février, sous le parrainage conjoint de l'Académie des ingénieurs du Mexique, a été inaugurée par le ministre Lumley, et s'est attachée à étudier les documents techniques émanant de l'EACL, de l'OIC, de l'Ontario Hydro, de la Commission de contrôle de l'énergie atomique, d'Énergie, Mines et Ressources, d'Eldorado Nucléaire Ltée et d'autres organismes.

Plus de 150 participants venus de l'influente communauté des ingénieurs du Mexique, y compris le sous-ministre de l'Énergie et les directeurs généraux de la CFE et d'URAMEX ont fait de ces trois journées d'étude un séminaire très réussi. Durant et immédiatement avant le séminaire, l'Organisation des industries CANDU, appuyée par I&C, a organisé une mission de cinq jours au Canada pour huit ingénieurs et industriels mexicains parmi lesquels un représentant de la Banque d'expansion industrielle du Mexique. La mission comprenait des visites des installations de l'EACL, de l'usine d'énergie de Pickering et d'un grand choix d'usines de fabrication de composants nucléaires. Hydro-Québec et l'Ontario Hydro font également des progrès dans leurs discussions visant à établir des accords de coopération technique avec la CFE.

d) Autres considérations

En choisissant son ou ses partenaires nucléaires le gouvernement mexicain tiendra compte, en particulier, des facteurs suivants:

- le degré de coopération industrielle et technique que le Mexique peut s'attendre à recevoir;
- la fiabilité nationale, les capacités et les compétences techniques du fournisseur choisi;
- le confort éprouvé par le Mexique dans ses relations économiques avec le partenaire choisi, c'est-à-dire dans quelle mesure le Mexique ne se sentira pas écrasé par l'économie de son partenaire;
- la compétitivité et les avantages techniques du système choisi.

On prévoit cependant que les questions de coût seront d'une importance primordiale pour les premières unités. Afin de permettre au Canada d'offrir en temps voulu une réponse globale et coordonnée au calendrier des achats de systèmes nucléaires par le Mexique, on a formé, sous la direction de l'EACL, un groupe d'étude spécial de rédaction des offres d'achats, composé de représentants de l'OIC et de l'Ontario Hydro. On a ouvert des voies de communication sur le financement avec la SEE, et l'on a pris des mesures pour amorcer des discussions sur un accord de protection nucléaire avec le Mexique.

En formulant l'offre d'achat canadienne qui doit être présentée par l'EACL, le groupe d'étude chargé de rédiger cette offre étudiera les questions suivantes:

- (1) la capacité du système CANDU qui doit être offert au Mexique;
- (2) la répartition des responsabilités contractuelles, entre l'EACL, l'Ontario Hydro et l'industrie canadienne;
- (3) les éléments qui composeront, aux dates prévues, l'ensemble du système canadien à l'égard des exigences suivantes:
 - i) la fourniture d'une usine ou de plusieurs usines d'eau lourde;
 - ii) la fourniture d'installations de fabrication d'uranium et/ou de combustible;
 - iii) l'aide concernant la mise en oeuvre d'un programme mexicain de prospection et d'exploitation de l'uranium;
 - iv) le calendrier et la portée du transfert technologique dans la fabrication des composants du CANDU;
 - v) les programmes de formation pour un personnel nombreux et varié, y compris la formation, par la CCEA (Commission de contrôle de l'énergie atomique), de fonctionnaires mexicains chargés d'appliquer le processus réglementaire concernant l'octroi des licences aux fins d'exploitation sécuritaire du système CANDU;
 - vi) les dispositions permettant de s'assurer que le système CANDU offert au Mexique peut être conçu pour répondre aux conditions sismiques propres à ce pays;
 - vii) l'aide à fournir au Mexique pour la recherche nucléaire et les programmes d'exploitation.

2. Matériel et services de transport

2a) Transport urbain

a) Les perspectives

Les possibilités de pourvoir le Mexique en matériel et en services de transport urbain concernent l'expansion du métro de Mexico dont le réseau atteint environ 300 kilomètres, ainsi qu'un système de véhicules légers sur rail à Tijuana et, ultérieurement, de nouveaux systèmes de transport rapide à Monterrey et à Guadalajara. Ces deux villes, qui ont plus de 2 millions d'habitants chacune, ne disposent pratiquement d'aucun système de transport public. On est en train d'étudier les coûts et les avantages d'une expansion des services de transport, et de comparer les mérites relatifs des divers modes envisagés: tramways, trolleybus et métro. On est en train d'étendre le système de trolleybus de Mexico, bien que la poursuite de cette expansion rencontre des résistances et pourrait être affectée par les déficits antérieurs. Une décision en faveur du programme permettrait cependant de vendre au moins 2000 trolleybus. Un certain nombre des projets mentionnés ci-dessus pourraient être précédés ou accompagnés d'une demande concernant de nouveaux systèmes informatisés de contrôle de la circulation. On a envisagé la construction d'un chemin de fer de ceinture de \$1 milliard pour relier les banlieues qui entourent Mexico, mais il est peu probable qu'elle débute prochainement.

Le métro sur pneumatiques de Mexico, pour lequel on a prévu deux phases de construction, possède actuellement 40 kilomètres de ligne en opération et 42 kilomètres en construction (phase 2) et le fonctionnement du réseau complet est prévu pour la fin de 1982. Les décisions principales concernant la phase 3 du métro de Mexico seront annoncées cette année. Vers le milieu de 1980, on prévoyait que cette phase comprendra 30,3 kilomètres de ligne nouvelle et 14,7 kilomètres de prolongement des lignes actuelles.

Au début de 1981, les autorités mexicaines ont décidé que la phase 3 se composerait d'une seule nouvelle ligne de 12 kilomètres, et d'environ 12 kilomètres de prolongements. Les perspectives offertes au Canada pour la vente de matériel et de services se chiffraient à environ \$200 millions. En résumé, le marché mexicain du matériel et des services destinés au transport urbain offre aux compagnies canadiennes des possibilités d'affaires évaluées à des centaines de millions de dollars. Au Mexique, comme ailleurs, la période de gestation des projets de transport

urbain est longue. Ce n'est qu'au bout de plusieurs années que les projets passeront des étapes de planification aux offres de perspectives concrètes concernant la vente de matériel et de services. À ce stade, la construction du système concernant les programmes du métro et des VLR poussera les conseillers canadiens (par exemple les conditionneurs de systèmes) telles que la BTM et la Société de développement des transports urbains (UTDC) à prendre la direction des efforts canadiens dans ce domaine.

b) L'industrie canadienne

Vers la fin des années 70, plusieurs décennies d'urbanisation canadienne (75% de la population canadienne demeure aujourd'hui dans les centres urbains) avaient fortement encouragé le développement d'une industrie complète des transports urbains au Canada. Les taux de croissance durant la décennie permettent aujourd'hui à notre industrie de fabriquer une vaste gamme de produits qui comprennent les autobus, les trolleybus, les tramways, les véhicules légers sur rails, plusieurs types de véhicules lourds sur rails, (y compris les nouveaux trains de pousse à grande vitesse et les wagons de banlieue à étages qui relient les centres urbains) des systèmes de transport à capacité intermédiaire, des systèmes de contrôle et de commande automatique des véhicules, et des systèmes informatisés de contrôle de circulation et de distribution d'énergie.

L'industrie canadienne répartie de façon suivante: huit fabricants de véhicules établis dans le pays, 20 fabricants de sous-systèmes principaux de commande de véhicule, et environ 240 fournisseurs de composants. Sur l'ensemble de ces compagnies, trois seulement consacrent toutes leurs activités à la fabrication de matériel de transport urbain. La production de véhicules au cours des années 1970 a atteint environ \$800 millions, tandis que les exportations de véhicules, qui étaient négligeables jusqu'en 1975, ont dépassé \$350 millions durant la période de cinq ans qui s'est terminée en décembre 1980 (environ 65% du marché pour les wagons de chemin de fer, et 35% pour les autobus). Les États-Unis demeurent le principal marché d'exportation du Canada.

Les efforts de recherches et de création de cette industrie dont les activités sont concentrées dans le Centre de développement des transports urbains de Kingston

- l'unique centre canadien parfaitement opérationnel en Amérique du Nord - sont considérables. Deux nouvelles conceptions de VLR sont en cours d'élaboration, ainsi que de nouvelles conceptions d'autobus et de trolleybus articulés. En outre, on est en train de mettre en oeuvre de nouvelles conceptions dans le domaine des commandes automatiques des communications, des moteurs de traction, et des systèmes de commande et de direction informatisés.

Les compagnies canadiennes qui associent la technologie et la fabrication étrangère et nationale aux normes nord-américaines les plus rigoureuses ont atteint une compétence technologique dont le niveau et la diversité nous permettent aujourd'hui non seulement d'exporter des véhicules et des composants de systèmes, mais encore de poursuivre activement l'exportation de systèmes électroniques entièrement guidés, sans aucun apport étranger. Les spécialistes et les conseillers chargés du transport canadien ont prouvé leur compétence en matière de planification, de conception et de mise en service de nouvelles installations de transport, qu'il s'agisse de métros, de systèmes de véhicules sur rail légers, ou de l'intégration des divers moyens de transport urbains sur de vastes étendues. L'objectif sera de transformer ces capacités et ces ressources de fabrication très dispersées en "blocs-systèmes" exportables. La technologie d'origine étrangère peut, dans certains cas, limiter l'aptitude des compagnies canadiennes à entreprendre des programmes de transfert technologique dans les pays d'outre-mer.

c) Bilan actuel des activités canadiennes

1. Métros et chemins de fer

La Société de développement du transport urbain (Urban Transportation Development Corporation) de Toronto fait affaire, depuis 1976, à Guadalajara, et a terminé une étude préalable des besoins de cette ville en matière de transports. L'UTDC a émis, en janvier 1979, une proposition d'étude plus globale des moyens de transports optimaux, mais la municipalité ne l'a pas adoptée. Une proposition conjointe de Bombardier et du Bureau de Transport Métropolitain (BTM) concernant un système de véhicules légers sur rail pour Tijuana récemment présentée à la municipalité sera étudiée plus tard. Les conseillers canadiens s'intéressent également aux trains de banlieue de Mexico (chemin de fer de ceinture), tandis que Hawker Siddeley Canada a obtenu l'autorisation de diriger un consortium canadien chargé du matériel concernant ce

projet. Pour l'instant, celui-ci n'est pas considéré comme hautement prioritaire. Pour la phase 2 du métro de Mexico, des entreprises canadiennes, en particulier, BG Checo, Spaulding Fiber, Canadian Steel Wheel, Canadian Steel Foundries et Sidbec ont obtenu un certain nombre de petites commandes qui totalisent environ \$10 millions (dollars américains), soit 5% de la valeur du matériel importé en 1978 pour la phase 2. Un effort canadien plus grand qui visait à obtenir davantage de commandes a échoué au milieu de 1978, car la partie canadienne n'a pas su présenter une offre unique assortie d'une proposition de financement globale, qui aurait pu l'emporter sur l'offre très avantageuse présentée par la France. Les prix demandés pour le matériel canadien étaient souvent bien inférieurs à ceux du matériel français, et une offre globale, si elle avait pu être présentée, aurait eu autant de chances d'être acceptée. En fait, on a constitué par la suite un Grupo Industrial Canadiense para el Metro, mais il était déjà trop tard pour rivaliser avec les Français. L'effort canadien a également souffert dans cette affaire, d'une absence de direction; plusieurs fournisseurs canadiens éventuels ont en fait refusé toute concertation mutuelle, et la société Grupo Industrial n'était guère plus qu'un nom.

Lorsqu'il est devenu évident que l'année 1980 serait celle d'une décision positive ou négative sur la proposition d'expansion de la phase 3, les exportateurs canadiens se sont ressaisis et ont rapidement contribué une part importante des efforts destinés à renforcer les relations entre le Mexique et le Canada. Le matériel de transport a été désigné, aux termes de l'Accord de coopération énergétique et industrielle du 27 mai 1980, comme étant l'un des secteurs prioritaires qui offrait au Canada des possibilités en matière d'exportation et de transfert technologique. La mission entreprise au Mexique par le ministre Lumley en juin 1980 a donc entraîné la création de la Commission mixte canado-mexicaine du métro de Mexico. La partie mexicaine de la commission est présidée par le sous-ministre du Secrétariat du patrimoine et du développement industriel, et comprend des représentants du Sistema de Transporte Colectivo (l'opérateur du métro) la COVITUR (l'organisation chargée de la conception, de la construction, de la supervision et de l'achat du métro) et la Constructora Nacional (la société de fabrication de matériel roulant qui constitue un monopole d'État). La partie

canadienne est présidée par le sous-ministre adjoint du Service des délégués commerciaux et de la commercialisation internationale, M. Barry Steers, et comprend deux représentants de l'I&C, ainsi que d'importants responsables du Bureau de transport métropolitain et de l'Association canadienne des fabricants de matériel de chemin de fer et de transport. L'ensemble des exportations du BTM, de Bombardier et de BG Checo jouerait un rôle essentiel dans toute participation canadienne à l'expansion de la phase 3.

La commission s'est réunie pour la première fois au Mexique en juillet 1980. La réunion a permis de déterminer les facteurs essentiels à l'acceptation d'une offre canadienne concernant les projets de la phase 3.

Ces facteurs sont les suivants:

- i) une présentation concurrentielle sur les plans du prix et de la qualité;
- ii) un transfert technologique tangible et substantiel au Mexique durant la période de construction de la phase 3;
- iii) une offre global de financement concurrentielle.

On n'a pas manqué de constater en outre que les facteurs politiques influeraient fortement sur le choix du pays quant à l'adjudication.

Par ailleurs, on a obtenu, au début de septembre, une liste des besoins de la COVITUR quant à l'importation de matériel pour la phase 3. En s'appuyant sur cette liste, le BTM, qui collaborait étroitement avec I&C, a formulé une proposition budgétaire pour la phase 3 (mais elle n'est pas encore nettement formulée). Ce document a été présenté à la partie mexicaine au début d'octobre 1980 sous les auspices de la Commission mixte.

La proposition contenait les offres suivantes: une proposition de services complets et détaillés du BTM qui comprenait la planification globale, la gestion de la conception et des projets jusqu'à la supervision des installations et à la formation du personnel chargé des opérations; l'industrie canadienne des approvisionnements offrait la livraison à court terme

du matériel de première nécessité, compte tenu des divers niveaux de transfert technologique et de mexicanisation dans d'autres domaines. En outre, la Banque de Montréal et la SEE ont annoncé leur intention commune de "tout mettre en oeuvre pour assurer le financement à long terme" de l'offre canadienne. Les aspects de l'offre relatifs à la mexicanisation mettaient en vedette BTM (services) Bombardier (matériel roulant) et BG Checo (systèmes de perception, systèmes de commande des trains et sous-stations d'énergie électrique). Sous sa forme actuelle, la proposition couvre une part importante de l'ensemble du secteur étranger. Le but visé reste cependant l'auto-suffisance du Mexique.

La partie mexicaine a réagi favorablement à l'essentiel de l'offre canadienne qui a été ultérieurement mise à jour pour coïncider avec la formulation du projet définitif.

Durant sa visite au Mexique, en janvier 1981, à titre de membre de la délégation canadienne à la Commission ministérielle mixte, et durant son voyage au Mexique du début de février, le ministre Lumley a rencontré des hauts fonctionnaires chargés du programme du métro afin d'appuyer la participation des compagnies canadiennes à ce projet. Il en a profité pour souligner la confiance du gouvernement canadien dans l'aptitude des entreprises canadiennes à fournir, avec la collaboration de leurs partenaires mexicains, l'ensemble des services et du matériel appropriés à un excellent réseau métropolitain.

À la fin de février, des propositions fermes présentées par un certain nombre d'entreprises canadiennes ont donné des résultats positifs. BG Checo a obtenu un contrat de \$1 million pour la livraison de systèmes de perception des frais de transport destinés au prolongements du métro. BTM a signé un accord avec COVITUR, qui constitue le bras technologique du métro de Mexico, en vue de fournir à cet organisme les services de conception technique et de gestion des projets (évalués à \$1 million) destinés à la ventilation du réseau et à la construction d'un système exceptionnel qui permettrait de placer les voies sur une base de béton dans les tunnels du métro. Fait absolument remarquable, Bombardier a obtenu un contrat de \$100 millions pour la livraison de 20 rames de métro de neuf voitures chacune pour les nouvelles lignes du métro de Mexico. Cette

transaction, qui constitue la plus grosse commande d'exportation jamais obtenue par le Canada pour le matériel de transport urbain a été annoncée lorsque le Secrétaire du commerce du Mexique, M. Jorge de la Vega Dominquez est venu au Canada le 26 février à la tête d'une délégation commerciale mexicaine.

La fondation, au début de l'année, d'une entreprise de financement canadienne pour rivaliser avec le financement de crédit mixte de certains autres pays industrialisés a notablement renforcé les efforts de commercialisation des compagnies canadiennes qui pouvaient enfin lutter contre leurs concurrents français au cas où ils présenteraient de nouveau un ensemble de concessions financières.

Parallèlement aux efforts mentionnés, I&C a encouragé BTM à demander une subvention de \$25 000 à l'ACDI pour étudier les besoins relatifs aux composants de wagons de métro pour Constructora Nacional, comme on l'a signalé à la Commission mixte canado-mexicaine. Les ingénieurs du BTM ont discuté ces besoins avec Constructora Nacional et en ont également discuté avec des fournisseurs de composants au Canada.

2. Achats de trolleybus et de systèmes de contrôle

En 1977, le professeur Hank Gonzalez, maire de Mexico, a annoncé un plan d'amélioration de la circulation urbaine qui prévoyait la création de 34 "ejes viales" ou rues transurbaines, (17 rues nord-sud et 17 rues est-ouest) dont chacune disposerait d'une voie exclusivement réservée aux trolleybus. Ce plan s'est heurté à l'opposition d'un certain nombre de contribuables qui demeurent le long des trajets prévus, et d'exploitants d'autobus privés qui luttent contre l'expansion d'un système public de trolleybus. Cependant, les travaux d'élargissement de rues désignées se poursuivent. Le premier groupe de 500 trolleybus prévus par ce programme était de conception traditionnelle, c'est-à-dire "fabriqués au Mexique" et construits par une entreprise appartenant à l'État. Ces trolleybus employaient cependant de nouveaux moteurs à traction électrique fournis par la firme japonaise Mitsubishi. Prévoyant l'extension du programme, la compagnie privée CASA a entrepris de négocier avec des fabricants étrangers l'acceptation de se joindre à une entreprise commune de fabrication d'autobus. Pour se conformer aux désirs des autorités

municipales de Mexico, on s'est prononcé en faveur d'un modèle articulé pourvu de larges portes. La CASA a étudié un certain nombre de modèles soumis par divers pays, y compris le Canada, mais à cause des incertitudes du programme d'expansion des trolleybus, on a pas encore pris de décision. Une compagnie hongroise, Icarus, serait en tête de liste. La compagnie suisse Brown Boveri a offert, en collaboration avec Icarus, de fournir des systèmes électriques dont la partie consacrée aux commandes de hachage pourrait être fabriquée au Mexique. Icarus a commencé par offrir de livrer des unités complètes, puis de confier toute la fabrication des trolleybus à la CASA par étapes successives, et de ne fournir que les pièces nécessaires. En cas de mise en oeuvre du programme des trolleybus, environ 1500 à 2000 unités seraient nécessaires.

d) Réussites canadiennes

Les grandes percées qui ont eu lieu récemment pour la phase 3 ont déjà fait l'objet d'une discussion détaillée. À l'égard des contrats de \$10 millions obtenus par le Canada pour la phase 2, les succès de Spaulding Fiber quant à la vente des isolateurs de verre en fibre moulée et de BG Checo quant aux systèmes de perception des frais de transport, sont remarquables pour plusieurs raisons. Les deux compagnies ont amélioré les articles dont les Français avaient fourni la technologie d'origine pour le métro de Montréal. Les deux compagnies appliquent également des programmes de transfert technologique avec les entreprises mexicaines et ont fait preuve de détermination et de persévérance dans leurs efforts de commercialisation. Le programme de formation en usine de BG Checo sur l'utilisation, l'entretien et la vérification de son matériel a prouvé qu'elle s'est engagée sur la voie du transfert technologique et a contribué à lui décrocher, en janvier 1981, un contrat de livraison pour plus de \$1 million de tourniquets destinés aux prolongements des lignes actuelles.

e) Obstacles commerciaux

Dans les priorités qu'il impose à son expansion industrielle, le Mexique insiste énormément sur le contenu mexicain des projets essentiels, y compris ceux du secteur des transports urbains. Les dispositions relatives à la mexicanisation ne constituent pas des obstacles insurmontables, mais posent cependant des problèmes à l'industrie canadienne qui doit s'assurer d'un prix normal

pour sa technologie et de retombées économiques pour tous ses investissements directs. Les facteurs liés à l'importance du marché doivent être pris en considération et le choix d'un partenaire mexicain doit se faire soigneusement. En outre, l'entreprise canadienne devra probablement tenir compte des demandes de transfert technologique semblables présentées par d'autres pays de la région. La question du contenu local doit néanmoins être résolue.

La situation financière des villes mexicaines confère une importance essentielle au financement de la construction du métro et des systèmes de transport à VRL. Par ailleurs, le calendrier des efforts de commercialisation canadiens doit coïncider avec les possibilités de financement tout en les favorisant. Le problème financier, ainsi que le caractère hautement compétitif du marché d'exportation pour le matériel de transport urbain crée un environnement qui rend probable le recours aux subventions. On l'a vu très clairement dans le cas de la phase 2, du métro de Mexico (détails ci-dessous).

- f) La France, le Canada, le Japon et la Grande-Bretagne ont fait chacun une offre pour la phase 2 du métro de Mexico. La firme Mitsubishi a présenté un excellent programme de mexicanisation et a misé sur le désir de la STC de diversifier ses commandes afin de ne pas dépendre exclusivement des Français (qui se sont également chargés de la phase 1) ce qui lui a valu un contrat de \$50 millions pour la livraison de commandes de hachage et de moteurs de traction. Pour le reste du projet, les Français ont présenté une proposition technique ferme et homogène liée à un programme de financement très avantageux sur lequel des sources autorisées ont fourni les détails suivants:

Matériel - 993 millions de francs
(215 millions de dollars américains)

- 20% (43 millions de dollars américains à 3½% d'intérêt fixe, 4 années de grâce, 16 ans pour payer.

De la part du gouvernement français

- 80% (172 millions de dollars américains) à 7% d'intérêt fixe 3½ ans de grâce, 10 ans pour payer.

De la part des banques commerciales avec garanties COFACE.

En outre, le protocole financier des Français stipulait que pour obtenir un dollar de financement destiné aux dépenses locales (également assurées par la France) le Mexique devait acheter un dollar de matériel français.

On a lieu de croire que le gouvernement mexicain n'est pas satisfait du volume de transfert technologique de la phase 2 que des sources mexicaines favorables à la France ont cependant fixées à 50% pour le matériel. Les facteurs politiques et le transfert technologique jouent un rôle essentiel dans l'octroi des contrats de la phase 3, mais la situation financière de Mexico ne permet guère à la municipalité de négliger une offre de concessions financières. La France demeure, bien entendu, le principal concurrent pour la phase 3.

À Guadalajara et à Monterrey, les compagnies allemandes, japonaises, belges et françaises se sont toutes montrées actives.

g) Le plan d'action

Un financement concurrentiel, le transfert technologique, un calendrier des efforts de commercialisation canadiens qui s'adapte et contribue aux disponibilités financières destinées aux projets de transport en commun, l'adaptation aux systèmes en vigueur l'exploitation maximale de l'aspect politique des relations canado-mexicaines, et enfin le renforcement de notre capacité de vente, tels seront les facteurs nécessaires à la réussite de nos efforts de commercialisation dont nous esquissons ci-dessous les principaux éléments:

1. I&C maintiendra ses liens avec Bombardier, BTM, BG Checo et les autres fournisseurs canadiens de matériel mentionnés par la COVITUR parmi les artisans de la phase 3. Ces compagnies seront encouragées à établir rapidement des contacts étroits avec la SEE afin que l'ensemble des offres canadiennes destinées à la phase 3 soit couvert par un plan de financement canadien capable de soutenir la concurrence.
2. Le Canada a obtenu des succès appréciables auprès des responsables des transports urbains du Mexique. La réussite des projets futurs exigera une présence canadienne ferme et permanente sur le marché mexicain au cours des deux ou trois prochaines années. Dans ce contexte, la proposition canadienne, soumise à l'automne 1980, d'étendre le mandat de la Commission mixte actuelle du métro de Mexico, afin qu'il couvre

d'autres domaines des transports publics a été acceptée par le Mexique. Durant les débats des Commissions mixtes, on tâchera de connaître la date sur laquelle le Mexique peut raisonnablement compter pour obtenir les fonds nécessaires à la mise en oeuvre de ses divers programmes de transports urbains. Étant donné que le gouvernement fédéral mexicain jouera certainement un rôle dans le financement de ces entreprises, la commission devrait constituer un instrument des plus adaptés à la réalisation de cet objectif.

3. Étant donné l'importance essentielle du financement pour les projets de transports urbains, la SEE continuera, s'il y a lieu, de siéger parmi les membres de la commission. La participation industrielle du Canada peut être modifiée conformément aux perspectives offertes par les projets, bien que la priorité soit accordée aux compagnies qui présentent des programmes de financement complets. La SEE sera priée de garder toutes ses options de financement disponibles.
4. On organisera des échanges de missions entre nos deux pays au sujet du métro et des VRL. Ces voyages devront coïncider avec le calendrier des projets mentionnés et avec les initiatives qui relèvent des entreprises mixtes. On fera en sorte que les autorités mexicaines connaissent la gamme complète de nos capacités dans le domaine des transports en commun, y compris les transports légers sur rail de l'UTDC. On veillera surtout à ce qu'un nouveau groupe de travail composé de représentants mexicains du gouvernement et de l'industrie qui s'intéressent à la technologie des transports soit invité au Canada.
5. Étant donné l'importance de la mexicanisation et la nécessité de prolonger l'élan de nos efforts de commercialisation durant la prochaine administration présidentielle, on a proposé que le ministère organise une étude détaillée sur l'aptitude de l'industrie mexicaine à fabriquer chez elle son matériel de transport en commun. Compte tenu du fait que le transfert de notre technologie et de nos compétences industrielles au Mexique se fera probablement dans le cadre d'une participation plus importante du Canada aux projets mexicains de transport en commun l'étude proposée approfondira les informations disponibles sur l'importance et le calendrier probables des divers programmes mexicains de transport urbain. On

demandera, pour cette étude, l'aide financière de l'ACDI. Le travail de déchiffrement sera entrepris avec les autorités mexicaines par l'entremise de la Commission mixte. En plus d'indiquer les partenaires de production éventuels des entreprises canadiennes, l'étude devrait s'efforcer de déterminer les niveaux actuels du contenu mexicain et la portée du transfert technologique accompli par les Français pour la phase 2 du métro de Mexico.

6. I&C assurera le suivi avec le BTM en assurant la diffusion dans l'industrie des transports urbains de son rapport sur les besoins de Constructora en matière de composants de voitures de métro. On envisage également d'organiser une mission des fournisseurs de composants pour qu'ils rendent visite à Constructora, peut-être en même temps que les fournisseurs de composants pour wagons ferroviaires.

2b) Équipement et services destinés aux Chemins de fer mexicains

Introduction

Les conseillers spécialisés dans le transport canadien et les grandes entreprises canadiennes de matériel ferroviaire exportent avec succès au Mexique depuis de nombreuses années. Ils connaissent la dynamique des relations commerciales avec le Mexique (l'un de nos plus grands marchés de matériel et de services ferroviaires) et suivent de près l'évolution économique du pays. C'est pourquoi ce secteur n'exige pas un programme substantiel et durable d'aide à l'exportation de la part du gouvernement canadien. Mais étant donnée le maintien de notre présence sur le marché et les plans d'expansion ambitieux des Chemins de fer nationaux du Mexique notre gouvernement ferait bien de rappeler aux autorités mexicaines que la technologie ferroviaire canadienne est insurpassable. Pareille expérience entraînerait en outre des retombées avantageuses pour le secteur des transports urbains où l'on envisage un rôle très actif pour le gouvernement canadien, et qui concerne un certain nombre des mêmes exportateurs canadiens.

a) Les perspectives

Une grande partie du réseau ferroviaire mexicain, soit 40 000 kilomètres, a été construit à la fin du 19e et au début du 20e siècle par des entreprises étrangères. Les plate-formes et les voies n'ont été entretenues que superficiellement depuis leur construction. En outre, par suite du relief montagneux du Mexique, de nombreuses lignes ne comportaient qu'une voie unique et ne suffisaient plus à assumer le trafic actuel dont le volume a augmenté. Par ailleurs, les courbes et les pentes des voies ne conviennent pas aux trains actuels qui sont plus longs et plus lourds.

L'expansion économique actuelle du Mexique impose à l'ensemble du système un fardeau intolérable qui gêne la croissance économique elle-même. Un grand programme de modernisation des chemins de fer de plus de \$1 milliard a été lancé en 1976 avec l'aide de la Banque mondiale qui a fourni \$100 millions. Le programme qui devait fonctionner de 1979 à 1982 est loin d'être complet. Il prévoit le remplacement de 660 kilomètres de voies, la rénovation de 400 kilomètres de lignes principales, le regarnissage et la réfection des voies usées, le renforcement des ponts, le réaligement et l'amélioration des voies, l'amélioration des gares, des terminus et des

gares de triage, la construction d'ateliers et de dépôts, l'amélioration des postes de signalisation et de télécommunication, et l'achat de 233 locomotives diesel, de 5000 wagons de marchandises, de 315 wagons-freins, de 30 fourgons postaux et de 271 voitures de voyageurs.

Parmi les articles qui pourraient être importés par le Mexique, il y a les nouvelles locomotives diesel, les pièces de rechange pour les unités existantes, les wagons de voyageurs, les wagons de marchandise spéciaux et leur composants, le matériel d'entretien des voies, le matériel de signalisation et de télécommunication ainsi qu'une série de services de consultation.

b) L'industrie canadienne

Les grandes compagnies de matériel ferroviaire particulièrement actives sur le marché mexicain sont les suivantes: Bombardier, Division des rails et des appareils de puissance (Montréal), qui fabrique surtout des locomotives et des pièces; Hawker Siddeley Canada, Trenton (Trenton, N.S.) et Canadian Car (Thunder Bay, Ontario) qui comptent parmi les principaux fournisseurs canadiens de wagons de marchandise et de voyageurs; Sydney Steel Corporation (Sydney, N.S.), l'un des deux fabricants de rails du Canada; les services de consultation du Canadien Pacifique (CP) et CANAC, qui conseillent respectivement le CP et le Canadien National (CN). Ces groupes sont tous des exportateurs expérimentés qui font des affaires depuis un certain temps sur le marché mexicain. Outre la compagnie Hawker Siddeley dont la compagnie mère est située au Royaume-Uni, il y a les compagnies strictement canadiennes. Toutes ont élaboré leur propre savoir-faire technologique lequel est insurpassable. Elles sont par ailleurs généralement libres de le transférer dans d'autres pays selon leurs besoins. Outre ces "grands joueurs", il y a environ une douzaine de compagnies plus petites qui font des affaires dans les domaines de la signalisation ferroviaire, du matériel pédagogique, et de l'équipement des voies, des divers éléments de matériel de chemin de fer et dans les services de consultation. Ces compagnies ont en général une moindre expérience du marché, disposent de ressources limitées et dépendent par conséquent davantage du gouvernement.

c) Bilan des activités canadiennes en matière de commercialisation

Le Canada est l'un des principaux fournisseurs des Chemins de fer mexicains depuis plusieurs décennies, et le Mexique le tient pour l'un des grands fabricants de locomotives, de matériel roulant, de rails et d'autres types de matériel. Au cours des 10 dernières années, le Mexique a acheté pour \$80 millions (dollars canadiens) de locomotives et de pièces de rechange fabriqués au Canada (la plus grande partie de cette somme provient de la vente récente de 72 locomotives par Bombardier-MLW), ainsi que des wagons de voyageurs et de marchandise d'une valeur qui se chiffre également à \$80 millions (dollars canadiens), et enfin des rails et du matériel de voies d'une valeur de \$75 millions (dollars canadiens).

Outre cette vente de locomotives par Bombardier-MLW, Hawker Siddeley Canada a livré en 1978 une commande de 200 wagons de voyageurs de première classe. Sydney Steel a, comme d'habitude, obtenu des contrats de vente de rails et a, au cours des six derniers mois, vendu pour \$10 millions de produits. Les ventes effectuées par l'ensemble des trois compagnies ont bénéficié de l'appui financier de la Société d'expansion des exportations. Dans la même veine, les deux compagnies de consultation canadiennes en matière ferroviaire (CANAC et CP Consulting) ont déjà fait affaire avec le Mexique et poursuivent leurs activités avec ce pays.

En septembre 1978, l'ambassade du Canada au Mexique a collaboré avec la Division de l'industrie des transports du ministère de l'Industrie et du Commerce et avec le Secretaria de Comunicaciones y Transportes du Mexique pour organiser un séminaire canado-mexicain d'études ferroviaires. Cet événement, d'ailleurs couronné de succès, a permis de présenter les dernières innovations concernant les techniques de construction ferroviaire, la conception des wagons, les essais de qualité, les systèmes de localisation des trains et la gestion. Les représentants de 10 compagnies canadiennes ont présenté des documents. Cette rencontre a permis de souligner les progrès exceptionnels du Canada dans le domaine de la technologie ferroviaire et concordait de façon propice avec le début d'un programme intensif de modernisation et d'achat, dans le domaine ferroviaire, de la part du Mexique.

d) La concurrence

Le Plan industriel national du Mexique considère la construction de locomotives comme un secteur prioritaire pour la croissance industrielle, et prescrit des stimulants fiscaux pour encourager les investissements. La General Electric des États-Unis a récemment passé un contrat controversé de 10 ans avec Ferrocarriles Nacionales, la compagnie de chemins de fer d'État, pour l'assemblage de 100 locomotives par an. Ce nombre dépasse les besoins annuels du Mexique. Il reste à voir la rapidité d'exécution et le degré de mexicanisation qui caractériseront l'application de l'accord. Celui-ci pourrait bien être, en définitive, un outil de commercialisation américain au lieu d'un instrument mexicain d'expansion industrielle. Le marché sera sans aucun doute réservé, ou tout au moins donnera la priorité, à l'offre mexicaine. À l'égard des wagons de voyageurs la situation n'est pas différente. La compagnie Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, qui est le fabricant d'État de wagons de marchandises, de voyageurs et de métros, est très désireuse d'obtenir des plans ainsi qu'une aide technique pour la construction de wagons de voyageurs de première classe. Une entreprise japonaise, KINKY, vient de conclure un accord de ce genre avec Constructor. Elle avait, il a plusieurs années, essayé de négocier un contrat semblable avec une entreprise canadienne. Il est presque certain que la firme Constructora obtiendra prochainement le monopole de la construction des wagons de voyageurs.

Malgré ses propres capacités de construction, le Mexique importe des modèles spécialisés de wagons de marchandise, et le Canada lui a parfois servi de fournisseur. La firme Constructora est bien équipée pour la construction de wagons couverts standard, de wagons plats, de wagons-tombereaux, de wagons-citernes et de fourgons de queue ou wagons-freins. Durant l'année 1978, elle a même vendu environ 1500 wagons couverts au États-Unis, soit la moitié des importations américaines de cette année-là. La firme Constructora possède une capacité de fabrication d'environ 5000 unités de wagons de marchandise par an, et les pièces importées équivalent à 50% environ de la valeur de chaque wagon. Il serait utile d'obtenir plus de renseignements sur ce commerce des pièces de rechange et sur les efforts tentés par les Canadiens pour y participer. Là encore, même si Constructora possède les compétences essentielles, il est possible de créer des rapports durables basés sur l'offre de nos plans et de notre savoir-faire en matière de construction. Vers la

fin des années 50, l'industrie canadienne a bel et bien fourni une aide technique à Constructora lors de sa création, et les fabricants canadiens jouissent toujours d'une excellente réputation.

À l'égard des rails, l'industrie mexicaine de l'acier, actuellement en pleine expansion, devrait bientôt être capable, sur le plan technique, de fabriquer des rails. Cependant, par suite de l'impossibilité de se cantonner au marché intérieur relativement faible du Mexique, les problèmes économiques posés par cette fabrication risquent de retarder tout projet de ce genre. Entretemps, les fournisseurs japonais et américains demeurent les principaux concurrents. Le récent dumping américain est également un objet de préoccupation, mais ce problème est probablement temporaire.

e) Obstacles du marché

Il ressort des considérations précédentes que la mexicanisation rapide de la production demeure le principal défi pour les fournisseurs canadiens de la compagnie Ferrocarriles Nacionales, surtout du fait que le marché mexicain sera, dans la mesure du possible, réservé à la production mexicaine.

f) Le plan d'action

Les principaux fournisseurs canadiens de gros matériel (Bombardier-MLW, Hawker Siddeley Canada, Sydney Steel) et les services de consultation (CANAC, CP Consulting) chargés du marché mexicain font des affaires au Mexique depuis des années et connaissent bien l'évolution récente de ce marché. Le gouvernement peut certes les encourager à étudier attentivement leurs options relatives à la mexicanisation (pour éviter de perdre l'ensemble du marché), mais il ne peut guère aider ces exportateurs expérimentés. Tout effort de commercialisation canadien, même s'il s'agit d'aider les petits exportateurs ou d'appuyer les fournisseurs importants, doit servir à convaincre les autorités mexicaines que la technologie ferroviaire canadienne demeure insurpassable. C'est pourquoi, l'on a proposé d'organiser au Mexique, en 1982, un séminaire d'études ferroviaires sur le modèle de celui qui a eu lieu en 1978. Pareil événement profiterait directement aux petits fournisseurs canadiens de pièces de wagons, de matériel de signalisation, de matériel de pose et d'entretien des voies, etc., qui n'accèdent pas toujours au marché aussi facilement que les grands fabricants. Les fournisseurs importants auront ainsi

l'occasion de présenter leurs dernières innovations technologiques et de s'imposer davantage comme fabricants de produits complexes et comme partenaires souhaitables en matière commerciale et technologique. Les entreprises canadiennes sont encouragées à participer, avec le ministère de l'Industrie et du Commerce, à la réunion de la Pan American Railway Congress Association qui se tiendra à Mexico du 25 octobre au 6 novembre 1981. On envisage d'organiser au Canada les réunions futures de l'association.

On s'est en outre proposé d'obtenir plus de détails sur les importations mexicaines de pièces de wagons de marchandises en vue de connaître les perspectives éventuelles dans ce domaine.

3. Télécommunications

a) Les perspectives

L'explosion mondiale dans le domaine des télécommunications n'a pas épargné le Mexique. Depuis 1972, le réseau de télécommunications du Mexique a connu un rythme d'expansion annuel impressionnant: 13% en moyenne, et cette tendance devrait se poursuivre à un rythme égal ou même supérieur au cours des prochaines années. Le nombre des téléphones en service est passé de 1 900 000 à 3 638 726 en 1977. D'après les prévisions actuelles, on peut s'attendre à environ 5,25 millions de téléphones en 1982. Il y a en outre une liste d'attente de plus de deux ans pour les machines télex. Les projets d'investissements concernant les biens de production dans le domaine des communications pour la période 1979-1982 sont chiffrés à \$3,1 milliards. Ce chiffre paraîtra plausible si l'on songe que les investissements annuels (non compris les coûts de main-d'oeuvre) consacrés uniquement au matériel du réseau téléphonique mexicain ont atteint la moyenne annuelle de \$216,2 millions de 1972 à 1977. En outre, un Plan national de téléphone rural de \$2 milliards, qui permettra de brancher 13 548 agglomérations supplémentaires au réseau téléphonique, sera bientôt élaboré et doit être exécuté très prochainement. Les demandes de propositions relatives au services de consultation et d'aide technique pour le programme de satellites de communication intérieure (SATMEX) viennent tout juste d'être publiées. La partie de ce programme consacrée à l'espace est évaluée à au moins \$150 millions. Le nombre des stations terrestres qui relèvent de ce programme (d'après certaines sources optimistes, il y en aurait 2000 vers 1985) ouvrira des perspectives de fournitures de matériel de plusieurs centaines de millions de dollars, même si l'on en construit beaucoup moins.

Les importations de matériel de communications, qui se chiffraient à \$102,3 millions en 1977, devraient atteindre entre \$175 et \$230 millions en 1982. Le matériel de téléphone, de télégraphe et de communications par micro-ondes et par radio constituera le gros des importations.

Le réseau de télécommunications mexicain est entièrement régi par l'État ou par ses agences. Telmex détient en fait le monopole du téléphone. Le réseau national de télégraphe et de communications par micro-ondes est régi par le Secretaria de Comunicaciones y Transportes. Les monopoles d'État PEMEX (pétrole et gaz), CFE (production d'énergie) et MNR (chemins de fer) exploitent également leurs propres réseaux de radio et/ou de communications par micro-ondes.

La production de l'industrie électronique mexicaine (1977) qui atteignait \$69 millions en matériel de télécommunications est assez bien développée. On considère qu'elle répond à environ 40% des besoins nationaux. La technologie est d'origine étrangère, et c'est pourquoi l'on insiste sur l'assemblage par l'entremise de compagnies groupant des intérêts étrangers et mexicains. L'électronique mexicaine commence à peine à devenir entièrement numérique.

b) L'industrie canadienne

Le Canada s'est taillé une réputation mondiale dans le domaine des télécommunications d'avant-garde et s'impose aujourd'hui parmi les pays situés à la fine pointe de la technologie des communications. Il s'agit d'une évolution progressive entraînée par le besoin d'organiser une économie moderne dans un pays vaste et accidenté. En créant un réseau de télécommunications national moderne et indépendant, les compagnies canadiennes ont acquis des capacités de premier ordre qui permettent d'assurer, dans une large mesure, l'autosuffisance du Canada quant aux systèmes de télécommunications. L'expérience canadienne à l'égard de la suppression de l'isolement et du franchissement des grandes distances grâce aux télécommunications présente un intérêt évident pour le Mexique, étant donné son programme bien établi de modernisation économique et industrielle.

Il existe à travers le Canada trois grands réseaux principaux de communications par micro-ondes parsemés de nombreuses liaisons micro-ondes à griffes d'interconnexion. Ce système est à son tour relié à plus de 100 stations de satellites terrestres qui desservent les nombreuses agglomérations du pays. Un nouveau projet créé en 1980 prévoit en outre un système de radio numérique de 8 GHz pour doubler le système analogique de 4 GHz du réseau téléphonique transcanadien qui relie Toronto à Calgary.

Le lancement de la série de satellites ANIK A, en 1972, inaugurerait le premier système de communications intérieur par satellites géostationnaires dans le monde. Trois satellites de ce type assurent les communications sur 10 millions de kilomètres carrés au Canada. Depuis ANIK A, une seconde, puis une troisième et une quatrième série de satellites ont été construites ou sont en cours de construction de concert avec les États-Unis et l'industrie européenne. La plupart des satellites de communication commerciale du monde comportent une certaine forme de sous-systèmes mécaniques et électroniques fabriqués au Canada. En collaboration avec l'U.S. National Aeronautics and Space Agency, le Canada est en

train d'élaborer et de construire le système de télémanipulation (Remote Manipulation System ou RMS) qui est essentiel au système de transport de la navette spatiale.

Depuis 1874, l'année où Alexander Graham Bell a inventé le téléphone à Brantford (Ontario), notre réseau et notre matériel téléphoniques n'ont jamais cessé d'évoluer. Ces 14 millions de téléphones exploités, chiffre équivalant à 60% de la population, font du Canada le quatrième pays du monde pour la densité du réseau téléphonique. Ce réseau est également l'un des plus efficaces du monde. Pour atteindre une fiabilité encore meilleure et pour réduire davantage les coûts de fonctionnement, on est en train de convertir rapidement notre système au mode numérique.

Depuis les premiers centraux manuels construits après 1880, l'industrie canadienne s'est toujours tenue à la pointe du progrès technologique dans le domaine du téléphone. Les systèmes pas-à-pas de 1920 ont été remplacés par les systèmes crossbar 5 au cours des années 50. Vers 1970, l'industrie canadienne était la première du monde pour la conception et la fabrication des interrupteurs numériques. Notre matériel numérique PABX (central privé automatique) a déjà fait la conquête des marchés mondiaux. Les appareils canadiens PABX seront bientôt fabriqués au Mexique. La décision de toutes les compagnies de téléphone canadiennes de généraliser l'utilisation des systèmes interurbains à grande portée et à rendement élevé permettra d'étendre la transmission numérique à tous les niveaux.

Le Canada possède ses propres réseaux de données numériques depuis 1973, c'est-à-dire depuis l'adoption de DATAROUTE par le système de téléphone transcanadien (STTC). L'adoption de l'ensemble Infoswitch & Datapac a eu lieu en 1977. Ces systèmes ont ensuite été reliés au réseau américain et devraient finir par constituer un réseau de transmission global de la parole, des données et des signaux optiques à travers le Canada et jusqu'aux États-Unis. Aujourd'hui, les fabricants canadiens et les compagnies de téléphone s'occupent de concevoir et de construire des services de traitement de données qui comptent parmi les plus perfectionnés.

Un grand nombre de systèmes de radio mobile à haute fréquence (HF, THF et UHF) sont fabriqués au Canada et assurent un nombre croissant de services commerciaux et publics. Ces systèmes comprennent des stations mobiles, des stations de base et des postes portatifs. On constate une demande croissante de systèmes de radiotéléphones mobiles capable d'être raccordés aux réseaux téléphoniques accessibles de l'Atlantique au Pacifique. En Alberta, l'Alberta Government

Telephone (AGT) exploite le plus grand service global de radiotéléphone mobile du monde, qui comprend 24 000 unités mobiles branchées sur environ 400 stations de base. Le secteur privé de l'Alberta possède également plus de 30 000 unités mobiles exploitées. Le Canada jouit d'excellentes capacités de fabrication et d'utilisation dans ce secteur, et les compagnies canadiennes s'occupent activement à faire connaître leurs articles et leurs compétences au Mexique. On a déjà fondé une entreprise mixte canado-mexicaine.

Les fibres optiques font actuellement l'objet d'un grand nombre d'essais et d'expériences au Canada de la part de l'industrie, des gouvernements et de nombreuses compagnies de communications, parmi lesquelles Bell, AGT, B.C. Telephone et Manitoba Telephone assurent des services de consultation. L'Alberta Government Telephone, par exemple, a déjà commencé l'installation d'un réseau de fibres optiques qui comportera environ 30 000 circuits de transmission vocale sur plus de 50 km. Lorsqu'il sera exploité, il comptera parmi les réseaux de fibres optiques à grande capacité les plus vastes du monde et sa durée de vie est évaluée à 30 ans. Un programme semblable entrepris par la Saskatchewan Telephone fournira environ 32 000 kilomètres de lignes de communication à fibres optiques.

Dans presque tous les secteurs technologiques mentionnés ci-dessus, on est en train d'établir des liens de coopération entre les compagnies canadiennes et mexicaines et, dans certains secteurs, entre les gouvernements canadiens et mexicains.

c) Opérations et réussites canadiennes récentes en matière de commercialisation.

Les ventes canadiennes de matériel de télécommunication, qui atteignaient \$1,5 millions en 1977, ont plus que doublé puisqu'elles sont passées à \$3,4 millions en 1979. Stimulés par les pétrodollars mexicains et encouragés par le renforcement des liens politiques et commerciaux entre le Canada et le Mexique, les exportateurs canadiens de matériel électronique sont, depuis deux ou trois ans, de plus en plus actifs sur le marché mexicain où ils obtiennent des résultats encourageants.

En 1980 déjà, deux compagnies annonçaient leur intention de fonder des entreprises communes au Mexique. Glenayre Electronics y fabriquera des radios mobiles, tandis que Northern Telecom s'est associé avec le groupe mexicain Alpha pour fabriquer des systèmes PBX. Les études de faisabilité de Glenayre, qui ont abouti à la décision de fabriquer des radios

mobiles au Mexique, étaient financées par l'ACDI. La création de ces entreprises communes est censée rapporter des millions de dollars grâce aux nouvelles exportations qui seront dirigées vers le Mexique au cours des trois prochaines années. Les entreprises canadiennes sont également très intéressées à constituer des entreprises communes au Mexique pour fabriquer des terminaux de données et des systèmes PABX. En outre, la compagnie AEL-Microtel a obtenu en 1979, grâce à la compagnie de commercialisation mère (GTE International) un contrat portant sur la livraison à PEMEX de \$5,5 millions de matériel de communication par micro-ondes et de matériel multiplex destiné à son système à micro-ondes de la côte est, qui est évalué à \$12 millions. Le contrat concerne l'assemblage partiel et le transfert d'une partie de la technologie à l'usine GTE située au Mexique. Parmi les compagnies canadiennes présentes sur le marché mexicain, notons Plessey-Canada, Canadian Marconi, Mitel, International Systcoms et Farinon SR Systems.

Les initiatives du secteur privé s'accompagnent de la croissance des activités gouvernementales dans le domaine des communications par satellite. Durant le séjour au Canada du président du Mexique, M. Lopez Portillo, en mai 1980, le ministre des Communications et des Transports du Mexique, M.E. Mujica Montaya, a rencontré séparément le ministre des Communications, M. Francis Fox, et le ministre d'État du Commerce, M. Ed Lumley. Tous deux ont ainsi appris que le Mexique avait entrepris un programme de communications intérieures par satellites appelé SATMEX.

En juin 1980, M. Fox de concert avec M. Lumley a invité M. Mujica à envoyer au Canada un certain nombre de hauts fonctionnaires des services administratifs et techniques du Secretaria de Comunicaciones y Transportes (SCT) pour assister à une série d'exposés et de démonstrations concernant les communications par satellite.

Un groupe de cinq fonctionnaires mexicains dirigé par le chef du Directeurat général des télécommunications (DGT) du SCT, M. Clemente Perez Correa, a séjourné au Canada du 28 août au 5 septembre 1980. Grâce aux rencontres organisées avec Télésat, le ministère des Communications (MDC) et l'industrie canadienne, le groupe mexicain a eu un premier contact avec les capacités canadiennes relatives aux communications par satellite. Elle a également jeté les bases de la coopération intergouvernementale entre le SCT et le ministère des Communications dont les premières étapes seront marquées par l'organisation conjointe de conférences internationales, des expériences conjointes sur la propagation dans les régions tropicales du Mexique et l'examen, par le DGT, des projets et

des opérations pilotes concernant le satellite Anik. L'un des objectifs essentiels du programme de coopération sur les satellites consiste à participer et à contribuer aux efforts de Télésat et de l'industrie canadienne visant à tirer profit du programme SATMEX, en incitant le SCT à adopter le système canadien.

Le DGT/SCT a déjà publié un RFP concernant les services de consultation et d'aide technique destinés au SATMEX. Les propositions - prévues pour le 28 novembre 1980 - concernaient le choix d'un consultant au début de 1981. Télésat a présenté l'unique proposition canadienne. Le document RFP mentionnait trois phases: étude, application et services d'aide technique. La phase d'étude est elle-même divisée en deux parties: définition du système et choix d'un entrepreneur. La définition du système exigera douze mois après lesquels le DGT/SCT décidera (au cours des 90 jours qui suivront) l'annulation ou la poursuite du projet. Par ailleurs, les Mexicains pourraient envisager la sélection d'une zone de l'espace en se basant sur un modèle de satellite actuellement disponible et optimisé en fonction de leurs besoins. Cette initiative écourterait sensiblement le calendrier d'achat du SCT. En d'autres termes, une décision pour ou contre concernant SATMEX est prévue pour le milieu de 1982, ou encore plus tôt, selon l'attitude adoptée par le SCT. Un certain flottement est très possible à cause du prochain mandat présidentiel qui débute en 1983.

Une mission conjointe du MDC et de l'I&C concernant les communications spatiales s'est rendue au Mexique en décembre. Son but essentiel était d'acquiescer une idée plus nette et plus précise des plans, des projets et des problèmes mexicains liés à la proposition du système de communications intérieures par satellite. Son objectif secondaire consistait à mettre en oeuvre les décisions concernant les points déjà désignés à notre collaboration.

On a tenu l'industrie canadienne au courant de ces initiatives intergouvernementales qui feront bientôt l'objet d'une correspondance entre le STC et le MDC sur l'orientation des projets de coopération bilatéraux dans le domaine des communications spatiales.

Depuis 1973, neuf techniciens des secteurs des télécommunications mexicaines sont venus au Canada dans le cadre du Programme des jeunes techniciens pour y subir des stages de formation de plusieurs mois au sein d'entreprises canadiennes telles que Mitel, Bell Canada et Northern Telecom. D'après les compagnies concernées, ce programme est très efficace, car il constitue un outil de vente maniable et

d'exploitation durable du marché qui incite les techniciens mexicains ambitieux à "penser canadien" lorsqu'ils se rendent compte de l'excellente qualité de notre réseau de télécommunications, de l'étendue de nos capacités technologiques, et lorsqu'ils prennent contact avec des compagnies réelles et des articles précis. Les compagnies concernées ont constaté qu'elles pouvaient contribuer efficacement au choix des candidats invités au Canada.

Malgré l'importance des récentes opérations de commercialisation, il faut reconnaître que les usagers mexicains de matériel de télécommunications commencent à peine à se familiariser avec les compétences canadiennes dans ce domaine. Par suite des origines récentes du programme SATMEX, bon nombre d'exportateurs canadiens éventuels de matériel ne savent guère comment traiter des affaires au Mexique.

d) Obstacles du marché

Le système d'octroi de licences d'importation, et la régie d'État du réseau de télécommunications du Mexique excluent nécessairement l'importation des articles de télécommunications déjà fabriqués au Mexique. Orientée surtout vers l'assemblage, l'industrie électronique mexicaine peut satisfaire, selon les estimations, environ 40% des besoins du pays en matériel électronique. La croissance de ses besoins et l'évolution rapide de sa technologie des télécommunications devraient néanmoins offrir toute latitude aux exportations canadiennes durant les années à venir, en particulier si elles sont liées à un accord de fabrication conjoint avec un partenaire mexicain. Les lois mexicaines sur le rapatriement des paiements provenant de la technologie et des bénéfices des sociétés doivent être prises en considération dans l'élaboration de ces accords. Dans le domaine du téléphone, la présence ancienne de ITT et de LM Ericsson sont des facteurs essentiels, tout comme l'adhésion du Mexique aux normes internationales ITU et non pas aux normes nord-américaines.

e) La concurrence

Le système de téléphone du Mexique a été créé à l'origine par LM Ericsson de Suède et ITT des États-Unis. Tous deux en étaient les propriétaires et ont fondé des filiales de fabrication à part entière. Depuis la nationalisation du réseau téléphonique en 1947, Ericsson et ITT, par l'entremise de leurs compagnies de fabrication mixtes au Mexique continuent de livrer à Telmex environ 90% de son matériel. C'est pourquoi la Suède (58,7%) et la Belgique (13,1% par l'entremise de ITT Belgique), outre les États-Unis (9,4%)

dominent le marché d'importation du matériel téléphonique et télégraphique. La présence d'une usine Siemens au Mexique fait de l'Allemagne son principal fournisseur de matériel télégraphique. Cette situation confère une importance particulière à la réussite de Northern Telecom concernant la fondation d'une entreprise de fabrication mixte au Mexique.

Le coût, la qualité et la proximité géographique ont fait des États-Unis le plus grand fournisseur du Mexique (33%) pour les appareils de communication radio et le matériel à micro-ondes. Des prix compétitifs, une technologie renommée ainsi que des modalités de financement attrayantes ont fait du Japon le second fournisseur (27%), suivi de la Grande-Bretagne, de l'Italie et de la France. Les Français ont accentué leur pénétration commerciale grâce à une campagne de commercialisation agressive et permanente, soutenue par des conditions de financement intéressantes.

La concurrence relative au programme mexicain de communications spatiales proviendra probablement des États-unis, de la France, du Japon, du Royaume-Uni et de l'Allemagne.

Dans le domaine des expositions commerciales, les États-Unis ont présenté une grande exposition sur les communications à leur Centre commercial de Mexico en 1979, et envisagent de répéter cet événement en 1982.

f) Plan d'action

La mainmise sur le marché du téléphone par ITT et LM Ericsson, la connaissance très récente qu'a le Mexique des capacités canadiennes, puisqu'elle remonte à deux ou trois ans, et à quelques mois seulement pour les communications spatiales, et l'importance croissante accordée à la mexicanisation constituent les principaux défis pour l'industrie canadienne des télécommunications au Mexique. Compte tenu de ces facteurs et de l'importance des initiatives du secteur privé (tel que la récente entreprise mixte Northern Telecom-Groupe Alpha qui permet au plus grand fabricant canadien de matériel électronique d'opposer une concurrence efficace et directe à ITT et à LM Ericsson), voici les mesures proposées:

1. La tendance à "penser canadien" qui résulte des programmes de formation au Canada sera encouragée en mettant tout en oeuvre pour accroître le nombre des stagiaires en électronique invités au Canada dans le cadre du Programme des jeunes techniciens. Les objectifs du programme et le processus de sélection des candidats seront étudiés par le ministère des Affaires extérieures et par le ministère de

- l'Emploi et de l'Immigration pour savoir dans quelle mesure il est possible de rendre le programme plus conforme aux besoins des exportateurs et des perspectives commerciales qu'offre le Mexique en général.
2. La collaboration entre le MDC et le SCT (qui répond au désir des Mexicains de traiter sur une base intergouvernementale) dans le domaine des communications par satellite sera officialisée et structurée de manière à favoriser les exportateurs canadiens de matériel et de services. I&C collaborera avec l'industrie de façon à permettre sa participation au programme de coopération canado-mexicain.
 3. I&C organisera une mission conjointe au Mexique des compagnies de télécommunications spatiales, de l'industrie et du gouvernement dans le cadre du programme SATMEX et/ou à la suite de la partie de ce programme consacrée aux stations terrestres. L'essentiel de la mission dépendra de la méthode qu'adoptera le Mexique pour appliquer son contrat de consultation. Le but de la mission sera de familiariser davantage les autorités mexicaines avec les capacités canadiennes et de sensibiliser les exportateurs canadiens moins au fait des besoins mexicains sur la façon de traiter des affaires au Mexique. Le calendrier dépendra de la date qui sera fixée pour l'achat de matériel. C'est alors qu'on pourra envisager une représentation et/ou des visites canadiennes au palier approprié.
 4. Dans la perspective particulière, mais non pas exclusive, du programme SATMEX et de l'application du Plan national de téléphone rural, le secteur des télécommunications du Mexique organisera une mission au Canada. Cette mission pourrait avoir lieu en 1982 et sera destinée à familiariser la clientèle mexicaine (et, s'il y a lieu, les associés mexicains éventuels des entreprises de fabrication) avec les capacités de fabrication du Canada.
 5. L'aptitude et le désir du Canada de s'associer au Mexique dans le domaine des télécommunications spatiales seront largement exploités au cours des réunions du comité ministériel mixte canado-mexicain.
 6. Les programmes du gouvernement canadien (ex.: le Programme de coopération industrielle de l'ACDI, le Programme PDME "F" de commercialisation continue) et les autres véhicules (ex.: le fonds FOMECA de la Banque de Montréal et de la NAFINSA) conçus pour les compagnies canadiennes qui désirent étudier tous les aspects de leurs options concernant la mexicanisation leur seront expliqués.

4. Produits agricoles et alimentaires

a) Perspectives générales

La croissance en flèche des revenus urbains qui continueront probablement d'augmenter au taux de 10% fixé par le gouvernement pour les revenus non agricoles ont accru la demande de produits alimentaires bien au-delà des capacités agricoles du Mexique. C'est pourquoi, les importations agricoles et alimentaires ont augmenté en valeur de 50% ou davantage au cours de chacune des trois dernières années, et d'environ 100% en 1980 pour atteindre près de \$2,5 milliards. Les exportations canadiennes ont subi une hausse spectaculaire en passant de \$36 millions (dollars canadiens) en 1978 à environ \$100 millions (dollars canadiens) en 1980, mais elles viennent très loin derrière les exportations de produits agricoles des États-Unis, qui sont passées de \$938 millions (dollars américains) à \$2 milliards (dollars américains) au cours de la même période. En outre, si les taux de croissance visés par le gouvernement mexicain, soit 10% par an pour la production non-agricole et 4% par an pour la production agricole et alimentaire, sont atteints, le fossé continuera de s'élargir. Le Mexique vient de passer au rang des pays à revenus moyens, et la plupart des consommateurs consacreront probablement une grande partie de leur surplus de revenu aux produits alimentaires. Le revenu annuel moyen par tête d'habitant dépassait à peine celui des États-Unis, soit \$2000 en 1980. Entretemps, les secteurs les plus riches de la population recherchent de nouvelles variétés de produits alimentaires: davantage de viandes, y compris les viandes exotiques, davantage de produits dérivés du blé, d'aliments maritimes et toutes sortes d'aliments exotiques. Il est presque certain que la hausse des importations de produits agricoles et alimentaires se maintiendra pendant plusieurs années.

Le Mexique possède un système agricole unique en son genre caractérisé par un "ejido" communal ou secteur rural à côté d'un secteur commercial moderne. Le système de l'ejido rend compte actuellement de l'exploitation d'environ 40% des terres et d'environ 30% de la production agricole annuelle. Entretemps, le commerce des produits agricoles rend compte d'environ 60% de la production agricole pour une proportion un peu supérieure de la production, relativement plus mécanisée, de céréales destinées aux bestiaux et de presque toute la production de céréales destinées à l'exportation.

Les principales récoltes du Mexique peuvent être réparties en trois catégories. La première concerne les denrées essentielles destinées à la consommation humaine intérieure: maïs, haricot, blé et riz. Les prix de ces produits sont

soumis à des contrôles relativement stricts, car le gouvernement désire maintenir le coût peu élevé des aliments destinés à la consommation intérieure. Le deuxième groupe est celui des céréales destinées principalement aux animaux: sorgho, orge, soya et carthame. Le prix de ces denrées est moins sévèrement contrôlé et les prix du marché peuvent généralement grimper au-dessus des prix de soutien officiels. Le troisième groupe est celui des principales denrées d'exportation: café, coton, canne à sucre, tabac, fruits et légumes, qui échappent normalement au contrôle des prix. Cette répartition incite de plus en plus les agriculteurs commerçants à remplacer les produits de consommation essentiels par les provendes qui se prêtent mieux à la mécanisation et sont moins touchées par le contrôle des prix. Cette tendance rapporte certes des devises étrangères et n'est donc pas découragée par l'État, mais elle n'en constitue pas moins l'un des éléments essentiels du problème agricole, car elle entraîne de plus en plus l'abandon des produits domestiques de consommation en faveur du secteur rural moins productif.

L'agriculture mexicaine doit faire face à un grand nombre de problèmes. Même si les agriculteurs reçoivent depuis des années une aide financière importante de l'État, un grand nombre d'entre eux, en particulier les petits fermiers, refusent presque toute forme d'aide technique et préfèrent continuer à cultiver leur terre selon les méthodes traditionnelles, c'est-à-dire en utilisant la traction animale, les semences non améliorées, les engrais non chimiques, etc. Par ailleurs, les investissements agricoles ont été retardés par les difficultés de la redistribution des terres et par le poids des conflits juridiques interminables au sujet du régime foncier. L'insuffisance des investissements agricoles s'est toujours accompagnée de l'insuffisance des investissements dans l'infrastructure correspondante, par exemple, les systèmes de transport, d'entreposage et de distribution. Les mêmes défauts affectent, semble-t-il, pratiquement toutes les formes de savoir-faire technique, de compétences administratives, de matériel, de licences et de capital d'entreprises mixtes liées à l'industrie agricole et au traitement des produits alimentaires. Tous ces facteurs ont entraîné de graves pénuries de la plupart des aliments consommés par les Mexicains.

Cependant, les besoins importants et croissants du Mexique n'entraînent pas automatiquement de grandes perspectives de ventes et d'investissements pour les fournisseurs canadiens. Depuis que le monde est au courant de l'évolution rapide du Mexique, la concurrence augmente parmi les éventuels pays fournisseur. Les États-Unis en particulier, grâce à leur proximité, leurs relations solides et leur capacité de

production offrent la concurrence la plus active. Parmi les autres contraintes, notons les prix contrôlés et peu élevés de certaines denrées, le dédale administratif de l'environnement juridique et la surcharge des transports, des entrepôts et des établissements de distribution.

Les facteurs positifs sont constitués par les rapports anciens et de plus en plus étroits qui lient le Canada au Mexique. Sur les cinq pays prioritaires désignés par le Mexique, le Canada est le seul capable d'exporter suffisamment de denrées agricoles pour répondre aux besoins du Mexique. En outre, le Mexique a exprimé le désir de diversifier ses sources d'approvisionnement. C'est pourquoi, il est maintenant possible au Canada d'élargir sa présence sur le marché mexicain.

b) L'expansion du commerce des produits agricoles

Le Canada et le Mexique sont en train d'intensifier leurs activités diplomatiques orientées vers le commerce. La formation d'un comité de coopération agricole, en 1980, a incité les Mexicains à fournir au Canada des renseignements précis sur les denrées qu'ils désiraient nous acheter. Par la suite, nous avons signé un accord de livraison et d'achat en février 1981. Les détails de cet accord sont les suivants:

Accord canado-mexicain (février 1981)
sur la livraison et l'achat de denrées agricoles

<u>DENRÉES</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>
Blé	100 000 - 150 000	100 000 - 350 000
Lait écrémé en poudre (vrac)(1)	22 500 - 27 500	22 500 - 27 500
Lait évaporé (2)	1 800 000	1 500 000-2 100 000
Lait hydrolysé (3)	jusqu'à 1500	jusqu'à 3000
Canola (4)	jusqu'à 60 000	jusqu'à 100 000
Maïs (4)	jusqu'à 100 000	jusqu'à 100 000
Haricots colorés(4)(5)	-	-

- (1) En outre, à l'égard du projet d'investissement mixte canado-mexicain relatif à la construction d'une usine de lait évaporé au Mexique, la Commission canadienne du lait s'est déclarée prête et très intéressée à garantir le stock complet de lait écrémé en poudre destiné à ce projet.
- (2) Nombre de caisses (au lieu du nombre de tonnes métriques).
- (3) Sous réserve de nouvelles livraisons.
- (4) Sous réserve d'une soumission publique au Canada.
- (5) Les consultations relatives à 1982 se tiendront à l'automne de 1981.

L'accord concerne seulement les denrées qui intéressent l'agence commerciale mexicaine CONASUPO, et représente un objectif global de \$325 millions au maximum pour l'ensemble des deux années 1981 et 1982. D'autres denrées qui seront probablement exportées du Canada au Mexique - par exemple, bétail de reproduction, autre matériel de reproduction, viandes, etc, continueront d'être vendues directement aux importateurs mexicains privés.

Les denrées touchées par l'accord - blé, produits laitiers, canola, maïs, et haricots colorés - seront achetées par CONASUOP en passant par les filières commerciales habituelles du Canada et traitant directement avec les agences du gouvernement canadien. Les livraisons de canola, de maïs et de haricots colorés dépendront du résultat des soumissions publiques qui seront présentées au Canada. Le gouvernement canadien a fourni à son homologue mexicain une liste des compagnies canadiennes désireuses de faire des soumissions pour ces denrées.

À l'égard des montants minimaux et maximaux qui concernent le blé, on peut noter qu'ils sont simplement basés sur les données qui semblent répondre aux intérêts du Mexique à propos du blé d'hiver rouge de l'Ouest n° 3. La Commission canadienne du blé a également fourni aux Mexicains des échantillons du blé de printemps rouge de l'Ouest n° 3, et si les Mexicains désirent également obtenir cette variété, les montants maximaux indiqués dans l'accord deviendront les montants minimaux. Autrement dit, le Canada vendra au Mexique au moins 150 000 tonnes de blé en 1981 et au moins 350 000 tonnes en 1982.

Aux termes de l'accord global canado-mexicain, le gouvernement mexicain s'est engagé à faciliter l'achat des quantités convenues de produits canadiens, et le gouvernement canadien a promis de faire en sorte que les quantités suffisantes des denrées indiquées soient disponibles. Les signataires de l'accord doivent se consulter pour l'examiner en septembre 1981, et le revoir chaque année par la suite à une date quelconque, à la demande de l'une ou l'autre des parties. Les consultations traiteront également des perspectives de la demande au Mexique, des conditions de l'offre au Canada, et de la possibilité de prolonger la validité de l'accord au cours des années suivantes et de l'étendre à des quantités ou à des denrées supplémentaires.

c) Identification des denrées prioritaires

La discussion précédente a déjà permis d'identifier la plupart des denrées prioritaires qui figurent parmi les exportations agricoles et alimentaires du Canada au Mexique. Certaines figurent dans l'accord de livraison canado-mexicain et seront achetées par la CONASUPO (blé, produits laitiers, canola, maïs et haricots colorés). D'autres, qui étaient et continueront d'être vendues à des importateurs mexicains privés, comprennent le bétail, du matériel de reproduction et des viandes.

Cette stratégie agricole concerne en particulier les denrées dont le Canada est aujourd'hui suffisamment pourvu pour les exporter, et sont considérées comme celles qui profiteront le plus des nouvelles initiatives de commercialisation. Dans cette catégorie, mentionnons le bétail de reproduction et les autres instruments de reproduction, les viandes de toutes sortes, les oléagineux et certains produits laitiers. En même temps, il faudra examiner séparément la question des capacités d'approvisionnement canadiennes en fonction de la demande mexicaine. D'autres facteurs, qui ont influé sur les produits prioritaires, relèvent de la politique économique et des mesures de commercialisation du gouvernement canadien.

Chaque produit prioritaire fera l'objet d'une description de marchandise individuelle et d'autres produits importants sont discutés brièvement ci-dessous.

La possibilité de vendre du blé au Mexique résulte d'une hausse des revenus et des nouvelles préférences des consommateurs mexicains. Le Mexique consomme environ 3,5 millions de tonnes, mais ne produit que 2,5 millions de tonnes. Le déficit est comblé surtout par les États-Unis, et parfois, dans une moindre mesure, par l'Argentine et l'Australie. En janvier 1980, la Commission canadienne du blé a signé avec le CONASUPO un accord portant sur la livraison de 100 000 tonnes de blé d'hiver rouge de l'Ouest. L'accord prévoit en outre l'augmentation du volume de blé importé jusqu'à 350 000 tonnes en 1982. Jusqu'ici cependant, les efforts de commercialisation canadiens étaient limités, car nous ne pouvions pas fournir aux Mexicains, en quantité suffisante, la sorte de blé qu'ils semblent désirer. Si l'on parvient à persuader les Mexicains de consommer davantage de blé de printemps rouge de l'Ouest, l'on s'efforcera d'accroître le volume des ventes.

Les possibilités d'exportation de haricots qui sont un élément essentiel de l'alimentation mexicaine sont importantes. Même si les exportations américaines de haricots au Mexique sont censées atteindre 200 000 tonnes en 1981, il faudra encore ajouter 200 000 tonnes supplémentaires par an. Les variétés

de haricots les plus demandées sont le pinto et le haricot noir, qui ressemblent énormément aux produits mexicains. Notre production actuelle de haricots, soit 100 000 tonnes par an - concentrée dans le sud de l'Ontario, du Manitoba, et de l'Alberta - devra être de beaucoup augmentée pour répondre à l'augmentation de la demande mexicaine. Les perspectives d'une expansion du marché des haricots en Amérique latine devraient inciter les producteurs canadiens à consentir les investissements nécessaires pour profiter de cette occasion. Ce résultat permettrait aux deux gouvernements de conclure des accords sur la signature de contrats de livraison avec le CONASUPO.

L'expansion du tourisme et l'accroissement des revenus disponibles doivent permettre au Mexique d'augmenter sensiblement sa consommation de bière. Même si la production mexicaine d'orge de brasserie augmente selon le taux annuel prévu de 3%, on n'atteindra pas l'augmentation annuelle moyenne de 12% qu'on prévoyait. Selon des estimations prudentes, le Mexique importera entre 70 000 et 140 000 tonnes d'orge de brasserie chaque année de 1981 à 1985. La production canadienne d'orge occupe la seconde place, après le blé, dans notre production céréalière, mais 750 000 à 900 000 tonnes seulement par an peuvent être employées comme orge de brasserie. La Direction générale de la commercialisation des céréales du ministère de l'Industrie et du Commerce compte envoyer une mission au Mexique pour faire connaître aux Mexicains le produit canadien, et pour déterminer les besoins de l'industrie mexicaine du maltage et de la brasserie. Si cette mission donne des résultats favorables et si le Canada augmente ses livraisons d'orge de brasserie, des efforts de commercialisation supplémentaires seront alors justifiés.

Notons que le Canada a exporté au Mexique plusieurs autres produits agricoles et alimentaires, y compris la volaille et les viandes de volailles, les produits tirés des animaux tels que les peaux, les cuirs, le saindoux et le suif, les fruits de mer frais et traités, les pommes fraîches et d'autres fruits frais, ainsi que des fruits et des légumes traités. On continuera, par conséquent, d'aider les exportateurs de ces produits en fonction de chaque denrée concernée.

4a. Bétail de reproduction, sperme et embryons

a) Les perspectives

Le commerce du matériel de reproduction animale prend plusieurs formes: animaux vivants, sperme congelé, et embryons liquides ou congelés (ovule).

Durant les années 70, le Mexique a importé en moyenne 40 000 têtes de bétail par an, soit environ 25 000 à 35 000 en provenance des États-Unis, environ 2000 à 10 000 du Canada, et parfois un plus petit nombre expédié d'Europe. À partir de 1975, les exportations de bétail canadien vers le Mexique, généralement du bétail laitier, ont brusquement augmenté de 2000 têtes par an vers 1975 à environ 9000 têtes par an en 1978 et en 1979, alors que les exportations de bétail américain vers le Mexique, également, en général, du bétail laitier, sont tombées de plus de 35 000 têtes par an vers 1975 à environ 25 000 par an en 1978 et en 1979.

Cette différence s'est manifestée malgré le coût supérieur du bétail canadien et de son transport comparativement aux coûts américains. Les Mexicains reconnaissent la qualité supérieure du bétail canadien.

Au cours des deux dernières années, l'industrie du bétail mexicain a subi un échec grave causé par la sécheresse et par la politique officielle qui consistait à maintenir des prix peu élevés. La sécheresse a tué un grand nombre de têtes et a réduit la production de céréales bien au-dessous des niveaux courants. Les exploitants étaient découragés par l'absence de rentabilité de l'élevage du bétail et de la production laitière.

Cependant, à partir de 1980, le gouvernement a autorisé une hausse importante du prix du lait, et les importations de bétail laitier de remplacement ont augmenté brusquement. Les exportations canadiennes de bétail vers le Mexique ont atteint, en 1970, un niveau record de plus de 10 000 têtes, dont plus de 95% étaient constituées par du bétail laitier. Pendant ce temps, les exportations de bétail américain vers le Mexique étaient un peu inférieures à celles de 1979.

Les perspectives semblent très favorables aux ventes de bétail canadien au Mexique, car, à l'exemple de tous les pays où le niveau de vie augmente, on constate au Mexique une tendance à consommer davantage de viande et de lait. Les difficultés que suscitent l'expansion de l'élevage et l'accroissement de la production de viande et de lait d'une façon assez rapide pour répondre à l'essor de la consommation paraissent impossibles à

résoudre sans faire appel à de nouvelles et probablement importantes augmentations concernant les importations de bétail. Le bétail canadien a plusieurs fois obtenu la faveur du marché mexicain grâce aux avantages qu'il présente, et le Canada est certainement devenu la source privilégiée dans ce domaine.

En outre, à cause du coût élevé du bétail de reproduction, la nouvelle politique du Mexique sera orientée vers l'accroissement de la production locale grâce aux importations de sperme et, ultérieurement, au moyen des transferts d'embryons. Les exportations canadiennes de sperme de bétail ont augmenté très brusquement pour atteindre environ \$250 000 en 1979 et en 1980, et se rapprochent du niveau américain dans ce domaine. En outre, un grand nombre de têtes de bétail de reproduction devront être importées et dirigées vers les postes d'insémination artificielle et vers les lieux d'insémination naturelle directe.

Il existe ainsi des possibilités de collaboration entre le Canada et le Mexique dans des domaines tels que l'insémination artificielle, les transferts d'embryons, les études génétiques et les recherches sur la santé animale. Les Mexicains sont impressionnés par le travail accompli par le Canada pour aider la production cubaine de produits laitiers, de porcs et de volailles, et seraient intéressés à conclure un accord semblable. Durant la mission effectuée au Mexique en juin 1980 par le ministre d'État au Commerce, M. Lumley, on a informé les Mexicains que le Canada examinerait le rôle que nous pourrions jouer. On a discuté la possibilité de jumeler les stations de recherche, et récemment trois exploitations canadiennes consacrées à la recherche ont été désignées comme étant "jumelées" à une exploitation mexicaine de ce genre. Le Canada espère que les futurs transferts technologiques seront associés avec ce type d'activités mutuellement rentables sous forme d'entreprises communes.

Les importations mexicaines de porc ont augmenté très rapidement vers la fin des années 70, alors que leur niveau était insignifiant vers 1975. Les livraisons de porc canadien au Mexique ont dépassé 2000 têtes par an au cours des dernières années. Les exportations de porc américain au Mexique ont dépassé 3500 têtes en 1979. Cependant, les importations de porc canadien et américain vers le Mexique ont baissé d'environ 20% au cours des six premiers mois de 1980, et il est peu probable qu'elles augmentent d'ici la fin de l'année. On pense toutefois qu'il s'agit d'une situation provisoire et que les perspectives à long terme sont prometteuses.

Les raisons de cette baisse ne sont pas tout à fait claires. Si l'on considère le cycle mexicain du porc, l'année 1979 révèle une augmentation spectaculaire du nombre de têtes de 700 000, portant le total à 13,2 millions. Il y a donc probablement un excédent provisoire, d'où la nécessité de réduire les importations. La production de porc est loin d'avoir subi autant de pressions que celle du bétail en vue de répondre aux besoins des consommateurs et aux objectifs du gouvernement. Le Mexique est devenu pratiquement autosuffisant dans ce domaine et exporte même du porc au Japon. La raison de la baisse des importations mexicaines de porc en 1980 peut être également attribuable à l'engorgement sans précédent des installations mexicaines de transport et de traitement qui étaient encombrées de toutes sortes d'aliments importés.

Selon les responsables officiels, le Mexique aura longtemps besoin d'un grand nombre de porcs destinés à la reproduction et d'une aide technologique très importante dans ce domaine. On cherchera surtout à établir d'importantes unités de production de porc. L'un des objectifs essentiels consiste à augmenter le nombre des porcs sevrés pour les nourrisseurs à contrat. Or, les Canadiens savent très bien comment entreprendre et organiser ce type d'opération. Il existe par conséquent, dans ce domaine, des perspectives très intéressantes pour la participation canadienne.

b) L'industrie canadienne

L'industrie canadienne du bétail est répandue à travers tout le pays mais certaines espèces sont concentrées dans des régions déterminées. Le bétail laitier se trouve concentré en Ontario et au Québec, et le boeuf dans les trois provinces des Prairies. Presque tout le bétail de reproduction est produit par des exploitations familiales relativement petites disséminées à travers le pays. Le troupeau de bétail laitier se compose de 35 à 45 vaches laitières, le bétail de boucherie comprend en moyenne 70 à 100 vaches et le troupeau de porcs comprend environ 80 à 100 truies.

La plupart des exportations d'animaux vivants sont traitées par des entreprises privées et spécialisées dans l'exportation du bétail. Ces entreprises achètent des animaux aux éleveurs, réunissent les animaux, rédigent la documentation nécessaire et s'occupent de toutes les formalités d'expédition. Il existe un peu plus d'une douzaine de grandes entreprises d'exportation. Notons qu'il y a aussi quelques gros éleveurs qui exportent des animaux - généralement les leurs - mais le nombre de têtes exportées de cette façon est relativement faible. Enfin, les autorités provinciales s'occupent de l'exportation proprement dite. C'est le cas, par exemple, de

la Société d'expansion agricole de la Saskatchewan¹ (société d'état provinciale) et du ministère de l'Agriculture du Manitoba. La plupart des centres canadiens d'insémination artificielle vendent le sperme qu'ils recueillent (pour les marchés autres que ceux des États-Unis) par l'entremise d'une organisation non lucrative appelée Semex Canada. Tous les profits tirés de la vente du sperme reviennent aux membres des centres d'insémination artificielle et sont destinés à leurs programmes de mise à l'épreuve de leurs jeunes étalons.

La transplantation des embryons est un procédé relativement nouveau. Deux entreprises seulement, l'une en Ontario et l'autre en Alberta, font beaucoup d'exportations dans ce domaine. Le transfert des embryons dans un milieu liquide est une opération assez courante, mais l'utilisation des embryons congelés ne semble pas encore avoir donné des résultats décisifs. Lorsque le procédé de congélation-décongélation sera perfectionné, les possibilités d'exportation s'en trouveront largement accrues. Le Canada dispose de vastes compétences techniques dans ce domaine.

Le Canada est en outre parfaitement en mesure d'accroître ses livraisons de bétail de reproduction et d'autres types de matériel de reproduction. L'industrie canadienne semble capable de répondre facilement à toute demande éventuelle, excepté, peut-être, à l'égard du mouton et des reproducteurs laitiers de moindre importance comme l'Ayrshire, le Jersey et le Guernsey. Environ 90% des exportations canadiennes de bétail laitier appartiennent à la race Holstein-Friesian. On estime à 26% le pourcentage annuel d'animaux de race pure enregistrés qui pourraient être exportés sans épuiser la base reproductrice. Puisqu'environ 124 000 Holstein-Friesians sont enregistrés chaque année, il est évident que la situation canadienne en matière d'approvisionnement est favorable.

Quant au porc, le délai de reproduction est assez court pour permettre à l'industrie d'augmenter sa production assez rapidement de façon à profiter de toute nouvelle possibilité d'exportation. La livraison de sperme de bétail et de porc ne présente aucune difficulté, car la production peut être modifiée pour répondre pratiquement à n'importe quelle demande.

Le Canada est très réputé comme producteur d'animaux de reproduction de haute qualité et de matériel de reproduction. Le bétail laitier est exporté depuis le milieu des années 40, et est expédié vers environ 70 pays. Les exportations de porcs sont plus récentes que celles du bétail, mais depuis

¹ Saskatchewan Agricultural Development Corporation

sept ou huit ans, le porc est exporté vers environ 23 pays parmi lesquels un concurrent notoire, le Danemark. Les exportations de moutons sont très récentes, mais déjà certains marchés, dont le Mexique, sont favorablement impressionnés par notre cheptel ovin.

c) Opérations de commercialisation canadiennes récentes

La plupart des ventes au Mexique d'animaux de reproduction canadiens et de matériel de reproduction sont le fait de l'exportateur canadien qui s'adresse directement à l'acheteur mexicain. La plupart des acheteurs mexicains sont des éleveurs privés, bien que certains achats soient effectués par le gouvernement mexicain qui achète pour répondre aux projets officiels ou pour redistribuer individuellement les sujets aux éleveurs.

Les autorités provinciales et le gouvernement fédéral ont également influé sur les contacts et sur la publicité au sein du marché mexicain. Les gouvernements provinciaux qui se sont signalés par une publicité active au Mexique sont l'Ontario, Le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta. En janvier 1981, le ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario a dirigé une mission consacrée au bétail dans plusieurs pays d'Amérique latine, y compris le Mexique. Des exportateurs de bétail et de porc ainsi que des spécialistes du bétail faisaient partie de la mission. En outre, un certain nombre de ministres, de hauts fonctionnaires, et de responsables du bétail se sont rendus régulièrement sur le marché mexicain au nom du gouvernement fédéral.

Diverses associations d'élevage ont parrainé chaque année des voyages au Mexique effectués par leurs membres. D'importantes expositions de bétail ont eu lieu au Canada, comme l'Agribition de Regina, et ont régulièrement accueilli des visiteurs mexicains venus à titre d'acheteurs éventuels. Le ministère de l'Industrie et du Commerce a parfois parrainé la participation canadienne à l'Exposition nationale mexicaine du bétail.

L'industrie a eu souvent recours à l'aide financière du PDME pour la découverte d'autres marchés, la participation aux expositions régionales et pour inviter des acheteurs au Canada. Le financement des exportations proprement dites n'est généralement pas nécessaire, et n'est réclamé d'aucune instance officielle, car les gouvernements des autres pays ne financent pas la vente de bétail et de matériel de reproduction au Mexique. La Commodity Credit Corporation des États-Unis a institué des facilités de crédit allant de trois à 10 ans, mais on n'y a pas eu recours jusqu'ici au Mexique. S'il advient qu'on l'utilise, l'industrie canadienne fera probablement appel à la Société d'expansion des exportations pour obtenir des conditions de financement concurrentielles.

d) Obstacles et avantages du marché mexicain

Il n'existe pas de tarifs douaniers mexicains pour les animaux de reproduction, et, s'il existe un tarif pour les animaux qui ne sont pas de race pure, il n'est généralement pas imposé.

Des permis d'importation du gouvernement mexicain sont exigés et l'on doit parfois attendre plusieurs semaines pour les obtenir. Cependant, cette disposition est la même pour tous les pays exportateurs concurrents et ne constitue pas un handicap notable. Si l'acheteur mexicain ou l'agent mexicain de l'exportateur fait correctement son travail, les permis parviennent normalement à l'intéressé.

Les exportateurs américains jouissent d'un avantage coût-transport sur les Canadiens, mais cet avantage est largement compensé par la qualité supérieure des produits canadiens. La proximité des États-Unis constitue probablement un avantage supérieur, car il permet aux Américains de maintenir plus fréquemment des contacts bilatéraux avec le Mexique. L'un des problèmes essentiels est le type de système employé par les Mexicains pour évaluer leurs étalons laitiers. Le système mexicain utilise quatre méthodes distinctes, toutes basées sur le système américain qui est désavantageux pour les animaux mâles canadiens. En bref, la méthode canadienne, appelée méthode de la meilleure prévision linéaire impartiale, est fondée sur le rendement des premières filles d'allaitement du taureau, tandis que le système américain et le système mexicain sont fondés sur la prévision de ce que produiront les filles du taureau parvenues à maturité. Le gouvernement mexicain désire remplacer les quatre méthodes existantes par une seule et les Canadiens tentent de persuader les Mexicains de la supériorité de leur système.

e) Plan d'action

Les États-Unis continueront probablement de dominer le marché mexicain des animaux de reproduction, mais le fait demeure que les exportations canadiennes ont marqué des gains ces dernières années et n'ont pas cessé d'augmenter, tandis que les exportations américaines diminuaient progressivement. En outre, l'importance et l'expansion rapide du marché mexicain et les gros efforts du gouvernement mexicain en vue d'acroître notablement la production de lait et de viande donnent toute latitude au Canada pour augmenter encore davantage le volume de ses exportations.

Parmi les initiatives nécessaires à la réussite des efforts de commercialisation canadiens, notons une meilleure prise de conscience des capacités canadiennes de la part des Mexicains,

des rapports personnels plus étroits entre Mexicains et Canadiens, davantage de transferts technologiques du Canada au Mexique, liés aux profits commerciaux correspondants, et une connaissance plus vaste de la part des Canadiens des perspectives du marché mexicain. Ces initiatives sont favorisées par les projets publicitaires, les séminaires et les missions.

Les ventes de bétail laitier et de sperme pourraient augmenter notablement, si l'on pouvait persuader les Mexicains d'adopter le système canadien d'évaluation des étalons, considéré par les spécialistes canadiens comme supérieur à celui qui est actuellement utilisé par les Mexicains. Tous les efforts doivent être entrepris pour persuader les fonctionnaires et les autres responsables mexicains qui travaillent dans ce domaine de l'exactitude supérieure et des avantages de la méthode canadienne. Une grande partie de ce transfert technologique et de cet enseignement pourrait être entreprise en s'inspirant du Mémoire d'entente qui existe actuellement.

La coopération technique et le transfert technologique pourraient également servir à favoriser les transferts d'embryons et l'utilisation de sperme de porcs congelé, deux nouveaux domaines de spécialisation relativement nouveaux dans lesquels les Canadiens se sont illustrés. Le Ministère encouragera et aidera les compagnies à créer des programmes de formation dans ces domaines à l'intention des Mexicains. Une compagnie de transfert d'embryons a déjà pris contact avec le Ministère pour obtenir une aide du PEE et du PDME en vue de créer ce programme.

Plusieurs provinces et bon nombre d'organisations s'intéressent au commerce avec le Mexique dans les domaines du bétail, du porc et du matériel de reproduction, d'où une énorme concurrence entre les provinces et entre les organisations concernées. Le Ministère entreprendra, avant la fin de 1981, une étude complète des systèmes de commercialisation du bétail et du porc pour déterminer dans quelle mesure cette concurrence exprime sainement l'esprit d'entreprise et dans quelle mesure elle risque généralement de nuire à l'ensemble du commerce dans ce domaine. S'il s'avère qu'elle est nuisible, des séminaires seront organisés au Canada au début de 1982 pour avertir les exportateurs concernés de ces conséquences apparemment nuisibles, pour encourager la coopération et obtenir de meilleurs résultats à l'échelle nationale dans le domaine des exportations, et enfin pour fournir des renseignements, des idées et des initiatives en vue d'accroître le total des exportations. Si les divers aspects de la concurrence ne se révèlent pas nuisibles au bilan national des exportations, le Ministère les encouragera sans équivoque et assumera, en même temps, un rôle directeur plus important.

4b) Viandes de boeuf et de porc

a) Les perspectives

Bien que le Mexique possède un cheptel d'environ 30 millions de têtes, le nombre des bêtes abattues chaque année dépasse à peine 3,5 millions, et la production de viande en carcasse n'est que d'environ 600 000 tonnes. Au Canada, où le cheptel est à peine supérieur, la production de viande en carcasse est presque le double de celle du Mexique. Qui plus est, malgré un cheptel porcin presque deux fois plus important que celui du Canada, la production de viande de porc atteint seulement environ les deux tiers de la nôtre. En outre, le Mexique a besoin d'installations d'abattage et d'emballage, et de compétences techniques et administratives pour les exploiter. Le Canada dispose de ces compétences, et le Mexique offre ainsi de grandes perspectives dans ce domaine.

La sécheresse de 1979 et 1980 a réduit la production mexicaine de bétail et de viande, et a compliqué les difficultés déjà croissantes causées par le retard de la production domestique par rapport aux besoins du pays. Outre la croissance des revenus urbains, l'expansion démographique et une orientation des préférences vers les viandes parmi les gens qui peuvent se le permettre, il faut noter le désir du gouvernement d'améliorer la nutrition de la partie considérable de la population qui est mal nourrie. L'alimentation quotidienne des Mexicains contient à peine plus de 20 grammes de protéines animales, alors qu'elle en contient environ 65 au Canada. Bien que le Mexique recherche l'auto-suffisance dans la production de viandes, il est presque certain que durant quelques années encore, le pays devra augmenter ses importations de viandes.

Les exportations de viandes de boeuf et de porc des États-Unis vers le Mexique ont augmenté, en termes réels, d'un tiers en 1979 et d'environ la moitié en 1980 pour atteindre près de 150 000 tonnes. Les exportations de viandes du Canada vers le Mexique, qui étaient presque nulles pendant deux ans, sont passées à environ 550 tonnes en 1979 et à 1400 tonnes, soit la valeur de \$1,4 millions, en 1980. En 1979, presque toutes ces exportations de boeuf et de porc étaient constituées par des viandes de luxe. En outre, en 1980, les exportations d'entrailles de porc ont augmenté. Étant donné la part importante accordée par le Mexique aux exportations étrangères pour ce marché en pleine expansion, on peut affirmer qu'il offre de grandes perspectives commerciales au Canada.

b) L'industrie canadienne

Le traitement de la viande est au Canada la plus importante industrie de traitement des aliments, puisqu'elle touche environ un quart des expéditions provenant de l'industrie de l'alimentation et des boissons. Plus de 400 établissements sont enregistrés aux termes de la loi fédérale sur l'inspection des viandes, et emploient environ 35 000 personnes. L'industrie est répartie d'un bout à l'autre du pays, mais les plus grandes concentrations se trouvent en Ontario et au Québec. L'importance des établissements est très variable puisqu'elle va de quelques employés à plus de 1000 employés.

Cette industrie participe largement au commerce d'exportation. Un nombre considérable de marchés d'exportation sont desservis, en particulier les États-Unis, le Japon, la Communauté économique européenne, les Antilles et certains pays d'Amérique Centrale et d'Amérique du Sud. Le volume des exportations a augmenté régulièrement au cours des dernières années, mais leur croissance dépend toujours des approvisionnements domestiques en bétail qui les restreignent parfois.

Le niveau technologique de cette industrie est élevé. Les entreprises canadiennes sont réputées parmi les spécialistes internationaux de ce domaine pour leurs innovations technologiques et pour la qualité de leurs produits. La diffusion internationale des techniques nouvelles est très rapide dans cette industrie. L'orientation générale du progrès technologique tend vers la réduction des coûts, l'amélioration de la qualité, l'invention de nouveaux produits, le progrès de l'automatisation et la pleine utilisation de toutes les parties d'un animal.

c) Opérations de commercialisation canadienne récentes

Il y a encore deux ou trois ans, le marché mexicain et les perspectives du marché concernant les viandes importées et les autres produits animaux ne semblaient guère importantes. C'est pourquoi le Canada ne cherchait guère à pénétrer ou à exploiter ce marché. Même les quelques entreprises canadiennes qui envoyaient à l'occasion quelques livraisons au Mexique n'étaient guère au courant de la façon de traiter des affaires dans ce pays et confiaient la plupart de leurs transactions à des agences de courtage américaines.

Les possibilités du marché mexicain et l'idée que s'en faisait le monde extérieur ont subi des transformations radicales au cours des deux dernières années. Quatre ou cinq entreprises canadiennes ont pénétré directement sur le marché mexicain et plusieurs autres ont entrepris d'y nouer des contacts. La

conjoncture favorable des relations intergouvernementales aux paliers politique et administratif ont permis de frayer la voie. Une grande partie des viandes importées au Mexique passe par le CONASUPO qui peut également beaucoup contribuer à faciliter les contacts avec les acheteurs mexicains de viande et d'autres produits animaux.

d) Obstacles et avantages présentés par le marché

Les tarifs mexicains imposés à la plupart des viandes sont fixés à 10% de leur valeur. Ce pourcentage n'est pas considéré comme un obstacle grave aux exportations canadiennes, étant donné les résultats compétitifs de notre industrie. Parmi les autres obstacles, notons le coût du transport qui nous désavantage par rapport aux producteurs américains; la présence généralement nouvelle des entreprises canadiennes sur le marché mexicain et la complexité des démarches nécessaires pour obtenir des licences d'importation du CONASUPO. Les avantages dont jouissent les entreprises canadiennes sont constitués par leurs atouts technologiques et économiques et par le fait que le Mexique désire diversifier ses sources d'approvisionnement.

Les États-Unis sont notre principal concurrent: les producteurs de viande américains s'affairent énormément dans les foires commerciales et durant les échanges de visites en s'efforçant surtout de vendre aux hôtels, aux restaurants et aux organismes officiels.

e) Plan d'action

On est en train d'encourager les producteurs canadiens à produire suffisamment de bétail pour satisfaire les marchés canadiens et les marchés étrangers élargis. La réussite du plan d'action exposé ci-dessous dépend des résultats qu'ils obtiendront et de leurs capacités d'approvisionnement.

On compte sur une série de missions canadiennes au Mexique et de missions mexicaines au Canada pour assurer aux producteurs canadiens l'occasion d'évaluer sur place les possibilités du marché, et de nouer des contacts dans les secteurs publics et privés. En outre, les missions permettront aux importateurs mexicains de mieux connaître les possibilités des fournisseurs canadiens. Une mission est prévue pour novembre 1981 et sera suivie de visites secondées par le PDME qui seront effectuées par les exportateurs tous les trois mois.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce étudiera le moyen d'accroître la diffusion des informations au Mexique, les prix éventuels qui caractériseront ce marché, et les facteurs qui

influent sur la capacité de l'industrie canadienne à vendre ses produits à des prix compétitifs. Les conclusions de l'étude seront communiquées aux responsables de l'industrie canadienne de la viande et du bétail ainsi qu'aux ministères fédéraux concernés et aux gouvernements provinciaux.

On aura recours aux contacts entre nos deux gouvernements pour assurer la coopération technique et les accords de transfert par lesquels le Canada aidera le Mexique à améliorer sa production de bétail et ses systèmes de reproduction en vue d'être reconnu par le Mexique comme source principale d'approvisionnement pour tout accroissement des importations mexicaines de viandes.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce étudiera les accords en vigueur sur le transport pour déterminer s'il est possible d'accroître la vitesse et de réduire les coûts d'acheminement des viandes entre les sources d'approvisionnement canadiennes et les marchés mexicains. Par exemple, les moyens utilisés pour transporter les fruits et les légumes du Mexique au Canada pourraient servir à rapporter des cargaisons de viande au Mexique.

4c. Produits laitiers

a) Les perspectives

Le Mexique éprouve depuis de nombreuses années, dans le domaine du lait, un important déficit annuel qui atteint maintenant pas loin de quatre milliards de litres. Pour résoudre cette difficulté, le pays importe annuellement 70 000 à 100 000 tonnes de lait écrémé en poudre, environ 40 000 tonnes de lait évaporé ainsi que d'autres produits laitiers tels que le lait hydrolysé et le lait en poudre instantané.

La production laitière annuelle du Mexique ne s'est nullement rapprochée de la demande des consommateurs. En fait, en 1980, la production laitière est tombée au niveau le plus bas qu'il ait atteint depuis plusieurs années, par suite d'une sécheresse qui, en 1979, a tué plusieurs milliers de têtes de bétail laitier. En outre, on dit que les producteurs mexicains sont découragés par la faible rentabilité de la production laitière.

Le Mexique importe du lait en poudre et du lait évaporé principalement du Canada et des États-Unis, mais aussi, dans une certaine mesure, de la Communauté économique européenne, de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie. Au cours des années, les exportations annuelles du Canada vers le Mexique ont atteint jusqu'à 50 000 tonnes de lait écrémé en poudre, et jusqu'à 35 000 tonnes de lait évaporé. De plus, le Canada fournit annuellement au Mexique 3000 tonnes de lait clair en poudre et 3000 tonnes d'aliments pour enfants à base de lait.

Les exportations canadiennes de lait en poudre écrémé vers le Mexique sont en baisse depuis quelques années. Elles sont en effet tombées de 40 000 tonnes en 1978 à 32 000 tonnes en 1979, et à 25 000 tonnes en 1980. La baisse est plus ou moins compensée par une hausse des livraisons au Mexique de lait évaporé qui ont atteint le niveau record de 35 000 tonnes en 1980. Pour des raisons d'ordre économique, la Commission canadienne du lait favorise les exportations de lait évaporé pour remplacer une partie des exportations de lait écrémé en poudre.

b) L'industrie canadienne

Les usines de produits laitiers au Canada appartiennent à deux types principaux:

- i) Les usines de lait fluide produisent du lait destiné aux consommateurs. Le produit consommé n'est guère différent du lait brut reçu des producteurs. On l'a pasteurisé et

homogénéisé, et on l'a rendu conforme aux normes officielles. La teneur en gras des divers types de lait, la commercialisation et la fixation des prix incombent aux provinces et sont régis par les agences laitières provinciales.

- ii) Les usines relevant de l'industrie laitière fabriquent des produits tels que le beurre, le fromage, le lait en poudre et le lait évaporé. Les prix payés par ces usines pour le lait industriel est régi par le gouvernement fédéral en vertu du Programme national d'aide à l'industrie laitière. Le gouvernement, par l'entremise de la Commission canadienne du lait, établit un prix de soutien visé pour le lait industriel et, en outre, régit indirectement le prix des produits laitiers manufacturés grâce à son programme d'offre d'achat concernant le beurre et la poudre de lait écrémé. Le programme d'aide constitue un stimulant de premier ordre pour la rationalisation du secteur consacré au lait industriel, qui a construit, ces dernières années, de vastes usines centrales caractérisées par une technologie de pointe et par un rendement optimal.

Chaque province possède les deux types d'usines de produits laitiers, mais le volume de production le plus important est fourni par le Québec et l'Ontario. La valeur totale des expéditions atteignait environ \$4 milliards en 1979. 6% des livraisons de cette industrie sont fournies par les petites usines qui emploient moins de 20 personnes, 37% par des usines moyennes qui emploient de 20 à 100 personnes et 50% par de grandes usines polyvalentes qui ont parfois plus de 1000 employés.

c) Opérations de commercialisation canadiennes récentes

Tous les achats mexicains de produits laitiers passent par le CONASUPO, et toutes les ventes canadiennes sont effectuées par la Commission canadienne du lait. Cette commission s'est efforcée, pendant de nombreuses années, de susciter et d'accroître les exportations de produits laitiers vers le Mexique, à tel point que les exportations canadiennes représentaient 70% des importations mexicaines de lait écrémé en poudre et sont aujourd'hui à l'origine de 85% des importations de lait évaporé.

On a déjà noté cependant que la Commission canadienne du lait favorise depuis peu les ventes de lait évaporé pour remplacer une partie des exportations de lait écrémé en poudre. Cette initiative résulte de plusieurs facteurs. L'industrie canadienne a découvert des façons de plus en plus nombreuses

d'utiliser le lait écrémé et le lait écrémé en poudre, de sorte que le volume disponible pour l'exportation a diminué. La production de lait évaporé suppose une valeur ajoutée plus importante et un traitement plus poussé. Elle est donc plus rentable, pour le Canada, que la production de lait écrémé en poudre. Notons bien que le volume global du lait exporté au Mexique par le Canada - lait en poudre et lait évaporé - n'est pas en baisse, mais au contraire, il augmente lentement.

Les aliments pour enfants et le petit lait en poudre n'exigent pas de subvention, et le Canada est en mesure d'accroître le volume de ces produits exportés vers le Mexique. Le principal producteur-exportateur canadien de petit lait en poudre et d'aliments pour enfants, Ault Foods Ltd. de Winchester, Ontario, a collaboré avec la Commission canadienne du lait pour faire des percées importantes sur le marché mexicain. Là encore, les ventes ont augmenté grâce, surtout, aux visites fréquentes rendues au CONASUPO. Le produit doit être vendu à des prix compétitifs, être d'excellente qualité, et se prêter facilement à des livraisons fréquentes et peu volumineuses. La compagnie Ault Foods s'est montrée capable de répondre à toutes ces conditions, ce qui lui permet d'accroître en termes réels ses exportations vers le Mexique d'environ 15% par an.

d) Obstacles et avantages du marché

Les transactions menées au palier intergouvernemental et avec une agence d'achat unique ne présentent pas que des avantages. Le gouvernement mexicain désire assurer à sa population la meilleure nutrition possible au moindre coût possible. La rigueur de ses conditions n'est pas un obstacle pour un très grand nombre de pays concurrents. Tous ces pays bénéficient d'une politique de subventions à l'exportation destinées à favoriser la vente de leurs excédents. Les prix sont fixés, en premier lieu, d'après les prix à l'exportation de la Communauté économique européenne.

Le Canada est très renommé pour l'excellente qualité de ses produits laitiers, et ses prix sont généralement compétitifs malgré des subventions égales et parfois inférieures à celles des autres pays. Le Canada et les États-Unis, contrairement aux pays d'outre-mer, ont l'avantage de pouvoir expédier leurs produits au Mexique par chemin de fer. Le train permet des expéditions plus fréquentes et en unités plus réduites que le bateau, ce qui réduit le finacement du CONASUPO et les coûts d'entreposage. Cependant, pour des raisons économiques, le Canada n'est pas toujours capable ni désireux de livrer les quantités que souhaite le Mexique dans le cas de certains produits.

e) La concurrence

L'essentiel de la concurrence pour le lait écrémé en poudre vient des États-Unis, de la CEE et de la Nouvelle-Zélande; pour le lait évaporé, elle vient des États-Unis et de la CEE; enfin, pour le lait et pour les aliments destinés aux enfants, elle vient de la CEE, de la Nouvelle-Zélande et l'Australie. Le Canada était pour le Mexique le plus grand fournisseur de lait écrémé en poudre, tandis que les États-Unis étaient le plus grand fournisseur de lait évaporé. En 1980, la situation était renversée. Les deux pays fourniront probablement au Mexique, au cours des prochaines années, des quantités à peu près égales de ces deux produits laitiers. En tant que fournisseur de petit lait en poudre et d'aliments pour enfants, le Canada devrait maintenir sa position et même marquer des points contre la concurrence de la CEE, de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie.

f) Le plan d'action

Étant donné que le Mexique désire acheter davantage de poudre de lait écrémé et de lait évaporé que le Canada ne peut lui en vendre, il est inutile de tenter de grands efforts pour accroître les ventes, bien que des concessions soient parfois possibles pour d'autres denrées. Le maintien des bonnes relations entre la Commission canadienne du lait et le CONASUPO, ainsi qu'entre nos deux gouvernements aux niveaux politique et administratif, sont nécessaires pour conserver le niveau de nos exportations et le ministère de l'Industrie et du Commerce fera tout son possible pour renforcer ces liens.

Entretemps, les efforts des producteurs canadiens visant à augmenter leurs ventes au Mexique de petit lait en poudre et d'aliments pour enfants continueront de bénéficier de la collaboration et de l'appui total de la Commission canadienne du lait et du gouvernement canadien.

4d. Les oléagineux

a) Les perspectives

Le Mexique s'intéresse de plus en plus aux oléagineux comme source d'appoint éventuelle de provendes, ainsi que d'aliments pour sa population. Résultat: les demandes d'importations, qui ont grimpé en flèche en 1981 à cause de l'insuffisance des récoltes mexicaines d'oléagineux, semblent offrir des perspectives durables. Les responsables mexicains ont fait état de la nécessité d'importer au total environ 1,5 millions de tonnes d'oléagineux. Les problèmes agricoles du pays pourraient prendre une nouvelle tournure par suite du programme et des stimulants exceptionnels décidés par le gouvernement pour accroître les zones de culture destinées aux consommateurs. Cette politique risque de détourner le Mexique des pâturages et de la production de provendes et d'entraîner une hausse de la demande de provendes par unité de bétail sous forme de grains et d'oléagineux.

Le Mexique produit plusieurs types d'olagineux, dont les plus importants sont les graines de soya et de tournesol. Les récoltes mexicaines pour chacune de ces denrées se situent normalement, depuis quelques années, entre 500 000 et 700 000 tonnes par an. Cependant, ces récoltes ont subi en 1980 une baisse vertigineuse d'environ 50% à cause du temps et des problèmes d'irrigation.

De faibles quantités de canola canadienne (forme supérieure de colza), de graines de lin et de graines de tournesol ont été exportées au Mexique en 1980. Il s'agissait d'environ 8000 tonnes de canola, de 7000 tonnes de graines de lin et de 4000 tonnes de graines de tournesol achetées par le Mexique à titre d'essai. Jusqu'à une époque récente, le Mexique montrait assez peu d'empressement à nous acheter de grosses quantités de ces produits, mais il nous paraît aujourd'hui à cet égard plus intéressé.

L'accord de livraison globale passé entre le Canada et le Mexique en février 1981 stipulait des expéditions de canola devant atteindre 60 000 tonnes en 1981 et 100 000 tonnes en 1982. Cela n'est probablement qu'un début. Les Mexicains comptent se procurer de nouvelles ressources financières qui leur permettront d'acheter aux États-Unis et au Canada, ainsi qu'à d'autres pays exportateurs d'oléagineux.

Le Mexique dispose d'un important matériel de broyage qui pourrait utiliser des volumes beaucoup plus importants de canola canadienne et probablement d'autres oléagineux canadiens tels que la graine de tournesol. Les Mexicains ont

déclaré qu'ils pourraient nous acheter, d'ici quelques années, jusqu'à 300 000 tonnes de canola et 200 000 tonnes de graines de tournesol. Ils ont ajouté que la graine de tournesol est l'un des types de produits qui se prête à des accords à long terme - relativement - car les besoins du Mexique en matière d'importations ne devraient guère varier d'une année à l'autre.

b) L'industrie canadienne

Le Canada cultive cinq variétés d'oléagineux, principalement dans l'Ouest: la canola, la graine de lin, la graine de soya, la graine de tournesol et la graine de moutarde. En 1980, la production atteignait 2,5 millions de tonnes de canola, 465 000 tonnes de graines de lin, 713 000 tonnes de graines de soya, 166 000 tonnes de graines de tournesol et un peu moins de 100 000 tonnes de graines de moutarde.

Les exportations qui ont suivi la récolte de 1979/1980 atteignaient 1,7 millions de tonnes de canola, 450 000 tonnes de graines de lin, 54 000 tonnes de graines de soya, 125 000 tonnes de graines de tournesol et 65 000 tonnes de graines de moutarde. La commercialisation des exportations d'oléagineux relève d'importantes compagnies privées, dont certaines sont des multinationales. La participation de la Commission canadienne du blé se limite à la gestion des quotas de livraison.

Les fournitures canadiennes d'oléagineux sont généralement suffisantes pour répondre à toute demande éventuelle d'accroissement des exportations.

c) Opérations de commercialisation canadiennes récentes

Des broyeurs et des responsables du commerce mexicains ont plusieurs fois visité le Canada ces dernières années, et les Canadiens ont organisé des séminaires d'études techniques au Mexique et ont noué des contacts avec le CONASUPO. Des ministres et des responsables fédéraux ont insisté sur les oléagineux dans leurs discussions commerciales, et les provinces d'Alberta et du Manitoba ont étudié de près les possibilités du marché mexicain.

d) Obstacles et avantages du marché

Par suite du climat mexicain, les oléagineux et les produits qui en dérivent deviennent rances en quelques semaines s'ils ne sont pas correctement manipulés, stockés et traités. Les Mexicains font actuellement de grands efforts pour améliorer les ports, les chemins de fer et les entrepôts afin qu'ils ne présentent plus d'obstacles aux exportateurs.

Les coûts du transport, qui sont plus élevés pour le Canada que pour les États-Unis, nous désavantagent dans une certaine mesure. En outre, les Canadiens sont moins habitués que les Américains à traiter avec le CONASUPO.

Cependant, les oléagineux canadiens, en particulier la canola, présentent certes des qualités supérieures, et le désir qu'ont les Mexicains de diversifier leurs sources d'approvisionnement devrait tourner à l'avantage des fournisseurs canadiens.

e) La concurrence

Les États-Unis sont de loin le principal exportateur d'oléagineux, de viandes et d'huile à destination du Mexique. Les exportations américaines de graines de soya destinées au Mexique sont passées à 850 000 tonnes en 1980; celles de graines de tournesol à 250 000 tonnes et celles de farine de soya ont dépassé 150 000 tonnes. Les États-Unis sont favorisés par la proximité, les coûts du transport, la compétitivité de la production et des prix, et par la vigueur de la commercialisation. Le gouvernement et l'industrie des États-Unis ainsi que les associations telle que l'American Soybean Association font beaucoup de publicité au Mexique.

f) Plan d'action

Les ventes de canola sont prévues dans l'accord de livraison globale canado-mexicain de février 1981. Les signataires ont décidé de revoir les termes de l'accord chaque année à partir de l'automne de 1981, ainsi qu'à tout autre moment, à la demande de l'une des parties contractantes. L'examen de l'accord portera sur les prévisions de la demande au Mexique, les prévisions de l'offre au Canada et sur l'extension des termes de l'accord relativement au nombre d'années, aux quantités ou aux denrées.

Lorsque les exportations offriront des perspectives plus vastes, le ministère de l'Industrie et du Commerce entreprendra, de concert avec les provinces et l'industrie, d'accroître ses efforts en vue d'informer et de persuader les Mexicains des qualités supérieures des oléagineux canadiens, en particulier la canola, et de leurs nombreuses utilisations dans l'alimentation des animaux et des volailles, et dans les produits de consommation tels que les viandes, les huiles et les assaisonnements ainsi que dans les aliments pour enfants. L'information et l'aide technique sont également prévues au sujet de la manutention et du stockage des oléagineux et des produits qui en dérivent.

Une mission commerciale et technique mexicaine consacrée à la canola est prévue pour l'été de 1981 et sera parrainée par le ministère. Le choix de cette époque permettra de tirer parti des séminaires d'études techniques dirigés par les Canadiens au Mexique, du récent accord de livraison de quantités considérables de canola au Mexique, et des indices permettant de croire que les Mexicains désirent accroître leurs achats avec le temps.

Les exportateurs d'oléagineux canadiens ont des agents au Mexique, mais les exportateurs d'huile et de viande n'en ont pas encore, car le Mexique n'était pas jusqu'ici à leurs yeux un marché essentiel. On devra insister sur l'utilité des agents lors d'une prochaine réunion du Comité d'expansion du marché du Conseil canadien de la canola, qui comprend des représentants des exportateurs d'oléagineux, d'huile et de viande.

5. Matériel et services d'exploitation du pétrole et du gaz

a) Les perspectives

L'expansion continue de l'industrie mexicaine du pétrole et du gaz est au coeur de la stratégie industrielle du Mexique. Les gains en devises étrangères tirés de ce secteur sont essentiels au financement des activités industrielles dans d'autres domaines, tandis que les recettes fiscales tirées de la production de pétrole et de gaz sont essentielles aux programmes futurs de distribution des richesses qui seront appliqués par les administrations suivantes. La production quotidienne actuelle d'environ 2,3 millions de barils par jour (sur lesquels 850 000 barils sont exportés) fait du Mexique un des grands pays producteurs et exportateurs. Cette production devrait passer à 2,7 millions de barils par jour vers la fin de 1980. La production de gaz a également augmenté (2190 millions de pieds cubes par jour à la fin de 1977), de même que les réserves prouvées qu'on vient d'évaluer à plus de 60 milliards de barils.

Le plan d'expansion global du Mexique, pour la période 1980-1982, précise que 32%, soit environ \$15 milliards (dollars canadiens) des revenus pétroliers du Mexique, doivent être réinvestis par la PEMEX, qui est le monopole d'État pour le pétrole et le gaz. Les investissements couvriront la gamme entière des opérations concernant le pétrole et le gaz, de la prospection jusqu'aux usines pétrochimiques. Une grande partie de ces investissements seront consacrés au secteur de l'industrie situé "en amont" et qui va de la prospection aux pipelines. Les compétences canadiennes ne sont nullement limitées au secteur "amont" de l'industrie du pétrole et de gaz, mais c'est dans celui-ci que nos capacités sont les plus vastes. Les propres plans du PEMEX, tel qu'ils sont détaillés dans le Plan d'expansion industrielle national prévoit les achats étrangers suivants:

Achats étrangers 1979-1986
(en millions de dollars américains constants de 1977)

Tuyaux	948
Tiges de forage	1110
Compresseurs	1145
Installations de forage	477
Échangeurs de chaleur	278
Soupapes	193
Moteurs électriques	203
Pompes	360
Instruments (tous les types)	188

L'Accord de coopération industrielle et énergétique canado-mexicain confirme l'intérêt de nos deux pays pour la stimulation et l'expansion des échanges bilatéraux de biens industriels en encourageant la formation d'entreprises communes, y compris les transferts de technologie grâce à la coopération technique, aux accords sur l'octroi des licences et aux transactions connexes. Le matériel et les services liés à l'exploitation du pétrole et du gaz sont considérés comme l'un des neuf domaines qui méritent une attention particulière.

b) L'industrie canadienne

Parmi les nombreuses compagnies canadiennes qui desservent l'industrie du pétrole, du gaz et l'industrie pétrochimique au Canada, environ une centaine exportent ou envisagent d'exporter leur matériel ou leurs services au Mexique. On peut diviser ces compagnies en deux catégories. Le premier groupe d'environ 25 compagnies moyennes ou grandes (plus de 400 employés) dispose de ressources et d'une expérience suffisante pour assumer des efforts de commercialisation indépendants. Bon nombre d'entre elles appartiennent à des intérêts étrangers, exportent déjà au Mexique et ont des agents ou des associés de production dans le pays (souvent par suite des propres activités de la compagnie mère au Mexique). En règle générale, mais compte tenu de quelques exceptions, (c'est-à-dire la constitution d'un ensemble de matériel canadien liée au projet pour laquelle leur participation serait probablement essentielle) ces entreprises ne recherchent pas et n'ont pas besoin de l'aide gouvernementale en matière de commercialisation. Ce groupe comprend également une des deux entreprises commerciales capables de constituer des ensembles de matériel et de services ou, par ailleurs, d'introduire de nouvelles compagnies sur le marché canadien. Le second groupe, qui comprend environ 75 compagnies, n'est pas très actif sur les marchés d'exportation, mais envisage de le devenir. Ces compagnies appartiennent généralement à des intérêts canadiens, ont moins de 100 employés et ont besoin d'aide pour la commercialisation de leurs exportations. Un grand nombre de ces entreprises sont situées en Alberta. L'objectif de leurs exportations mondiales est prudemment évalué à environ \$50 millions. Si le Canada obtient un contrat important à propos, par exemple, d'un pipeline ou d'une usine de traitement du gaz, ce chiffre serait immédiatement éclipsé.

Au cours des cinq dernières années, cette industrie qui mise largement sur l'expansion de l'industrie canadienne du pétrole et du gaz a fait de grands progrès dans les domaines de la technologie et de la fabrication. Ces progrès nous ont permis

de réduire de façon très significative notre dépendance à l'égard du matériel importé, à tel point qu'un grand nombre de compagnies peuvent maintenant se tourner vers les marchés d'exportation.

c) Bilan actuel des opérations canadiennes

Certaines entreprises canadiennes ont signé des contrats d'exportation avec la PEMEX (voir détails ci-dessous), mais jusqu'ici les efforts de commercialisation canadiens n'ont donné que des résultats moyens. Ils étaient en outre caractérisés par les initiatives indépendantes du secteur privé, par l'aide de l'ambassade aux exportateurs (présentation des agents et des clients, fournitures de documents de base sur les procédures d'enregistrement, etc), par la participation de l'I&C à l'exposition commerciale du Mexique, et par deux missions albertaines au Mexique au cours des deux dernières années. Un délégué commercial détaché auprès du gouvernement albertain a été chargé d'organiser ces missions, et un spécialiste de l'énergie du gouvernement albertain a été détaché à notre ambassade du Mexique. La coordination des efforts de commercialisation canadiens avec l'Alberta sera essentielle si l'on veut éviter que nos efforts de commercialisation canadiens avec l'Alberta sera essentielle si l'on veut éviter que nos efforts de commercialisation futurs ne soient trop dispersés ou même contre-productif.

À l'invitation du gouvernement canadien, des représentants de la Banque d'expansion d'État du Mexique, la NAFINSA ont passé une semaine au Canada, en mai 1980, pour examiner les possibilités concrètes de favoriser le transfert technologique et les investissements au Mexique dans les secteurs essentiels. Des rencontres ont eu lieu avec 25 compagnies canadiennes et avec plusieurs agences du gouvernement. Un rapport de mission rédigé par la NAFINSA révèle que six fabricants canadiens de matériel d'exploitation de pétrole et de gaz seraient intéressés à transférer au Mexique une partie de leur technologie.

Malgré les activités accomplies jusqu'ici (y compris des facilités de crédit de \$250 millions accordées à la PEMEX par la SEE et qui viennent d'expirer sans avoir été utilisées), il est certain que l'industrie canadienne aurait intérêt à mieux s'informer de la façon de vendre à la PEMEX. Le besoin d'un agent, la nécessité de connaître l'espagnol, l'importance des procédures d'enregistrement, la nécessité de savoir manoeuvrer dans le dédale de la bureaucratie de la PEMEX et, par dessus tout, l'importance de se montrer persévérant et de visiter régulièrement le marché (étant donné, parmi d'autres facteurs, que les commandes de la PEMEX se font longtemps attendre) constituent des facteurs dont l'exportateur canadien n'a pas

toujours saisi le rôle essentiel. L'autopsie prévue des facilités de crédit expirées de la SEE devrait apporter des éclaircissements sur la justification et la nature des prochains arrangements financiers que nous pourrions conclure avec la PEMEX. On ferait bien, en outre, de dresser une liste des articles déjà vendus à la PEMEX par le Canada. Toute stratégie de commercialisation canadienne devrait s'inspirer des leçons que constituent les réussites suivantes.

d) Réussites canadiennes

- Vente d'installations de reconditionnement par KREMCO

En 1978, Kremco a vendu six installations de reconditionnement à la PEMEX. Outre la qualité et le prix compétitif de son produit, le succès de Kremco peut être attribué à sa persévérance et à son empressement à le doter d'un contenu canadien par le biais d'un accord sur l'assemblage avec une entreprise mexicaine. On a jugé essentiel de faire au Mexique cinq à six visites par an pour apprendre à connaître les divisions et les fonctionnaires de la PEMEX responsables de l'achat et de l'exploitation du matériel. Pareille initiative s'explique par la complexité de cette bureaucratie et par le délai qu'exigent les décisions concernant les achats. Il est donc essentiel de bien connaître les capacités réelles de l'associé/fabricant mexicain.

- Vente de chaudières par Foster Wheeler Canada

Foster Wheeler Canada (FWC) a vendu au Mexique 26 chaudières depuis 12 ou 13 mois, compte tenu de la vente récente de 5 chaudières à la PEMEX. Outre le prix concurrentiel et la qualité de son produit, la FWC attribue sa réussite à sa persévérance et à sa campagne publicitaire qui vise à satisfaire les techniciens et les responsables des achats de la PEMEX. On a considéré comme essentiels à la réussite de la transaction les services d'un agent compétent et l'empressement à faire participer l'industrie mexicaine à la fourniture et à l'installation de certaines pièces. Aux fins de la mexicanisation, l'importance et la difficulté d'assurer la qualité de l'ensemble étaient considérées comme essentielles. De même, il importait que la PEMEX se rende compte que les entreprises canadiennes jouissaient de l'appui de leur gouvernement.

e) Obstacles du marché

Selon certains rapports, le Mexique est capable de produire 60% de ses besoins à l'égard du matériel et des services

d'exploitation du pétrole et du gaz. Dans la mesure où le pays peut faire appel à ses propres compétences, les fournisseurs non mexicains sont naturellement exclus du marché. L'intensification de la production nationale de pétrole et de gaz, le développement des transports et des opérations de traitement permettent de penser que l'industrie mexicaine ne sera pas en mesure de satisfaire, ne serait-ce que 60% des besoins de la PEMEX en matière de biens et de services. En outre, les rapports émanant des agences d'expansion industrielle des pays en voie d'industrialisation rapide exagèrent souvent les capacités de l'industrie domestique, et diffèrent souvent des points de vue des acheteurs et des utilisateurs de matériel qui s'intéressent davantage à la qualité du fonctionnement qu'à son contenu mexicain. Malgré cette perspective, le message est clair: l'industrie mexicaine satisfait une part de plus en plus grande des besoins de la PEMEX, et les compagnies canadiennes qui écartent le transfert technologique des paramètres de la commercialisation n'obtiendront aucun succès sur le marché mexicain ou seulement des succès éphémères. Comme l'indiquent ces deux exemples de réussites canadiennes, les plans mexicains relatifs au contenu local et les dispositions concernant l'importation de la technologie ne doivent pas constituer des obstacles infranchissables.

À l'égard des grands projets du Canada, la taxe mexicaine de 21% sur les importations de services étrangers (dont une partie seulement est déductible comme frais d'opérations par le fisc canadien) n'était pas favorable aux compagnies d'ingénierie canadiennes engagées dans d'importants projets d'exploitation du pétrole et du gaz. Mais il faut noter que l'origine étrangère d'une bonne partie de notre technologie dans ce domaine constituait probablement un facteur plus important.

f) La concurrence

Les données sur les achats relatifs aux importations de la PEMEX permettent de dresser le tableau suivant des principaux concurrents:

Total des importations et pourcentage des importations pour l'ensemble du marché (achats effectuées par la PEMEX)
(en millions de dollars américains)

	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>
TOTAL	446	467	492
États-Unis	321 (79%)	327 (70%)	344 (70%)
Italie	36 (8%)	37 (8%)	39 (8%)
Japon	45 (10%)	47 (10%)	49 (10%)
Allemagne fédérale	22 (5%)	28 (6%)	34 (7%)
Royaume-Uni	22 (5%)	23 (5%)	25 (5%)

Comme dans le cas de l'industrie du pétrole et du gaz à l'échelle mondiale, les États-Unis dominent le marché. La présence européenne et japonaise confirme que la distance n'est pas nécessairement un obstacle à la vente. Les États-Unis ont en outre tenu des expositions pétrolières en 1978, 1979 et 1980. Le ministère américain du Commerce considère ces expositions comme des réussites "extraordinaires".

g) Le plan d'action

La renommée des compétences canadiennes, l'importance du programme d'investissements PEMEX de 1980-1982, les récentes réussites canadiennes et l'intérêt de plus en plus marqué des compagnies pour la vente au Mexique de matériel d'exploitation du pétrole et du gaz militent en faveur d'une campagne de commercialisation canadienne durable et intense dans ce domaine. La réussite de cette campagne exigera une meilleure connaissance des produits actuellement vendus par le Canada, une meilleure idée de la répartition du programme d'investissements "vers l'amont" de la PEMEX entre l'exploration, la production (y compris les systèmes d'alimentation, la récupération secondaire, etc.) et les pipelines; une meilleure connaissance des capacités industrielles propres au Mexique et l'identification des fabricants mexicains qui pourraient devenir des associés; de la part de la PEMEX, une plus grande familiarisation avec les capacités canadiennes; une compréhension plus profonde de la part des compagnies de la façon de traiter des affaires au Mexique; la coordination avec l'Alberta dans le domaine de la commercialisation, et enfin la mise en oeuvre des initiatives canadiennes dans le climat de bonne volonté suscité par la signature de l'Accord de coopération énergétique et industrielle.

Outre la collecte habituelle des informations et l'aide aux compagnies dont se charge l'ambassade canadienne au Mexique, on propose par conséquent les mesures suivantes:

- (1) Le ministère, en collaboration étroite - s'il y a lieu - avec les autorités mexicaines commande ou entreprend avec ses propres moyens deux études, l'une pour expliquer en détail le programme d'investissements "vers l'amont" de la PEMEX (y compris la présentation des projets et des transactions globales sur le matériel qui relèvent des domaines de compétence canadiens) et l'autre pour décrire clairement la portée de la capacité mexicaine de fabrication du matériel destiné à l'exploitation du pétrole et du gaz. Cette étude viserait en outre à faire connaître les éventuels associés des exportateurs canadiens dans le domaine technique, et, grâce à des consultations avec les fabricants mexicains, avec les responsables de l'expan-

sion industrielle et les acheteurs/utilisateurs de matériel, à déterminer la plate-forme commune qui permettrait de concilier les points de vue des partisans du contenu mexicain avec ceux des adeptes les plus résolus de la fiabilité du matériel.

- (2) Lorsque ces études seront terminées, on se fixera un objectif canadien de pénétration du marché aux fins de commercialisation et d'évaluation subséquentes, et un programme de commercialisation global sera mis en place.
- (3) Le programme de commercialisation comprendra:
 - i) L'installation d'un bureau d'informations canadien à l'exposition commerciale Expo Mexico de juillet 1981, ainsi que la présentation d'un programme destiné aux exposants canadiens, et parrainé par le gouvernement de l'Alberta, sur la façon de traiter des affaires au Mexique et avec la PEMEX. Ce programme, qui insistera sur la nécessité de persévérer pour conquérir le marché mexicain devrait être suivi, en 1982, par l'organisation, au Mexique, d'un séminaire d'études techniques sur les compétences et sur les capacités industrielles du Canada dans le domaine du pétrole et du gaz;
 - ii) Toujours à propos d'une politique durable de commercialisation des exportations et de la nécessité, pour les exportateurs canadiens, d'observer les règles essentielles qui régissent les transactions commerciales au Mexique, on propose d'organiser une campagne d'information postale sur le nouveau programme PDME F à l'intention de l'industrie canadienne du matériel d'exploitation du pétrole et du gaz. Par exemple, le programme PDME F pourrait inciter les membres de cette industrie à ouvrir, à titre individuel ou en groupe un bureau au Mexique;
 - iii) Publicité dans les revues commerciales mexicaines;
 - iv) Octroi de véhicules de financement appropriés à la PEMEX. Ces dispositions s'étendraient, s'il y a lieu, sur plusieurs années pour permettre la mexicanisation progressive de certains arrangements liés aux achats;
 - v) Insister lors des réunions des ministres des deux pays sur le fait que le Canada est intéressé à devenir, pour le marché mexicain, un important fournisseur de matériel d'exploitation du pétrole et du gaz.

- (4) Le ministère étudie avec Petrocan et, par la suite, avec l'industrie canadienne la possibilité, pour cette compagnie, de conclure avec la PEMEX un accord de services techniques destiné à l'achat de matériel canadien.
- (5) L'ambassade canadienne au Mexique conserve parmi les membres de son personnel un agent qui connaît bien l'industrie pétrolière canadienne et ses fournisseurs, et dont la fonction précise consiste à encourager les ventes de matériel et de services canadiens à la PEMEX. En accord avec les conditions du marché, cet agent devra stimuler la création de projets conjoints auxquels participeront des entreprises canadiennes et mexicaines.
- (6) Dans le cadre des besoins relatifs à la formation industrielle dans d'autres secteurs désignés à la mexicanisation, le ministère doit examiner soigneusement les possibilités qui s'offrent à lui (Programme des jeunes techniciens, PDME, etc), d'aider les exportateurs canadiens à entreprendre des programmes de formation liés aux perspectives concrètes de collaboration entre les exportateurs et les industriels.
- (7) Le Ministère doit encourager la formation de liens de coopération entre des associations industrielles canadiennes pertinentes, telles que l'Association canadienne des fabricants de matériel d'exploitation pétrolière et leurs homologues mexicains.
- (8) Étant donné que Houston est le centre d'achat et de technologie le plus important du monde pour l'industrie du pétrole et du gaz (comme l'indique la présence, dans cette ville, de bureaux d'achat des compagnies pétrolières d'État de l'Arabie Saoudite, du Mexique, du Venezuela et d'autres pays), on propose d'envisager sérieusement l'établissement à Houston d'un bureau d'affaires canadien qui se consacrerait à augmenter nos exportations de matériel et de services d'exploitation ainsi que nos exportations de matériel et de services d'exploitation du pétrole et du gaz.

6. Services d'exploitation minière

a) Les perspectives

L'exploitation minière est au Mexique une activité très ancienne qui était pratiquée avant même l'arrivée des conquistadors. L'industrie minière a connu les cycles normaux qu'ont parfois troublé des mesures dictées par une politique très nationaliste. Au début de la décennie, l'industrie minière semblait devoir connaître une période de croissance, de stabilité, d'ordre et de constants progrès technologiques. En 1978, la production minière du pays atteignait la valeur de \$1,1 milliard, dont environ 50% était exportée. Le Mexique occupe normalement la première place dans la production mondiale d'argent, de fluorite et de graphite. Il compte également parmi les cinq plus grands producteurs mondiaux de plomb, de zinc, de mercure, de soufre, de baryte, de bismuth, d'arsenic et d'antimoine. Si l'on excepte deux importantes mines de cuivre et des mines de charbon et de minerai de fer, le Mexique est essentiellement un pays de mines, petites et moyennes, dont plus de 15 000 sont exploitées actuellement. En 1978, on comptait seulement 15 compagnies minières dont les ventes individuelles dépassaient \$6 millions. Les ventes des principaux groupes miniers du Mexique totalisaient environ \$333 millions. Le gouvernement mexicain fournit environ 35% de la production, mais ce secteur connaîtra un essor remarquable avec la mise en oeuvre de certains grands projets d'exploitation des mines d'argent, de charbon, de cuivre et de phosphate. Selon les estimations, la presque totalité de l'industrie appartient à des actionnaires mexicains, conformément à la législation qui régit les nouvelles entreprises minières depuis le début des années 60.

Vers la fin des années 70, le Mexique a entrepris de réviser sa législation minière et le régime fiscal correspondant. On a augmenté les avantages fiscaux liés à la prospection et à l'exploitation minières, allégé les formalités administratives, et l'on a précisé et simplifié les règlements officiels relatifs aux concessions. Toutes ces mesures devraient influencer favorablement sur la croissance de l'industrie minière. En décembre 1976, les exploitants du secteur privé des mines se sont engagés à investir \$2,5 milliards au cours des six années que devrait durer le mandat du président José Lopez Portillo (1976-1982). Vers la fin de 1978, ils avaient investi près de \$1 milliard. Le Plan d'expansion industrielle du Mexique (1979-1982) prévoit que les entreprises minières parapubliques investiront plus de \$3000 millions de 1979 à 1990. (Notons à titre de comparaison que l'industrie minière canadienne compte investir \$8,6 milliard en 1980, 1981 et 1982). Les investissements prévus des secteurs public et

privé concernent les exploitations à ciel ouvert et souterraines ainsi que l'ensemble des ressources minières du Mexique, mais accordent une importance particulière à certains grands projets d'exploitation des phosphates, du cuivre, du charbon et des corps de minerai de charbon/plomb/zinc.

Des renseignements détaillés sur 35 programmes d'investissements envisagés ou actuellement appliqués par les compagnies minières du Mexique figurent dans un rapport rédigé par l'ambassade canadienne au Mexique à l'intention des Canadiens qui ont participé à l'Exposition minière d'Acapulco en octobre 1979.

En 1978, le Mexique a importé la valeur de \$134,2 millions de matériel d'exploitation minière et d'équipement de construction. Les investissements prévus par le Mexique sont tels que les fabricants locaux ne pourront pas répondre à la demande de leurs clients mexicains qui achètent déjà 60% de leur matériel à des fournisseurs étrangers. Les taux d'expansion annuelle prévus pour les importations de machines d'exploitation minière - soit entre 12 et 13% - entraîneront vers 1983 l'ouverture d'un marché d'importations de \$250 millions destiné au matériel d'exploitation minière à l'équipement de construction. Un prêt de \$40 millions consenti en 1980 par la Banque mondiale aux petites et moyennes compagnies minières du Mexique pour l'achat de matériel devrait contribuer à l'expansion de ce marché, tout comme la décision d'URAMEX - le monopole d'État pour l'uranium - d'entreprendre un grand programme de prospection et d'exploitation.

b) L'industrie canadienne

L'industrie canadienne, qui fournit le matériel destiné à la prospection, à l'extraction et au traitement des minerais (y compris le raffinage) comprend environ 120 fabricants, dont 15% seulement peuvent être considérés comme moyens ou importants (c'est-à-dire employant plus de 100 personnes). La grande majorité des entreprises, dont la production ne concerne pas seulement l'industrie minière mais toute une série d'industries utilisatrices de matériel, sont situées dans les principaux centres urbains de l'Ontario, du Québec et de la Colombie-Britannique où sont concentrés les marchés, les grossistes et la main-d'oeuvre qualifiée.

L'industrie offre maintenant la gamme complète des appareils de prospection. En fait, le Canada fait autorité dans le monde en matière de prospection géophysique, et possède 60% (\$10 millions) du marché mondial des appareils de géophysique. À l'égard de l'extraction, les fabricants canadiens peuvent fournir environ 50% du matériel nécessaire à une mine

à ciel ouvert, et 70% du matériel utilisé dans une mine souterraine quel que soit le minerai exploité, à l'exception de la houille souterraine pour laquelle il n'existe pas de fabricant canadien. Le contenu canadien varie dans les mêmes proportions selon l'importance de la mine et les méthodes d'exploitation. À l'égard de l'enrichissement des minerais, l'offre canadienne peut dépasser 80% pour n'importe quel minerai non ferreux. Pour l'enrichissement et le traitement du minerai de fer (y compris le bouletage) le Canada dispose également de grandes capacités, exception faite de l'enrichissement qui exige l'utilisation de serpentins Humphrey et le traitement par frittage des minerais de carbonate de fer (qu'on ne trouve pas couramment au Mexique). La fabrication de l'acier ne figure pas dans ce plan commercial.

La capacité canadienne de fournir du matériel destiné aux fondeurs de métaux non ferreux dépend du choix de la méthode de fusion. Pour certains métaux (plomb, zinc, nickel, cuivre), les grandes compagnies minières canadiennes ont inventé leurs propres méthodes qui, si elles sont choisies pour un projet donné, amélioreront les perspectives commerciales du Canada. Cependant, en matière de traitement, le marché international des compétences est très concurrentiel et le Canada vient seulement de commencer à proposer sa technologie du traitement aux pays d'outre mer. La capacité canadienne de fournir du matériel destiné aux raffineries de métaux non ferreux, en particulier les raffineries de zinc électrolytique sont très importantes. Deux raffineries de zinc électrolytique ont été exportées en Turquie et au Pérou.

Les filiales des compagnies étrangères - la plupart américaines - groupent environ 65% de l'industrie du matériel canadien d'exploitation minière. Le transfert de technologie et de capitaux étrangers au Canada, et l'accès de certaines filiales canadiennes au réseau de commercialisation de leurs compagnies mères ont permis une expansion rapide de l'industrie canadienne. La mainmise étrangère a également contribué à limiter la recherche et l'exploitation à restreindre l'expansion du marché (excepté, en général, dans le cas du financement des exportations par le gouvernement canadien) et au morcellement des activités industrielles. Depuis quelques années, certains accords d'intégration ou de rationalisation des produits signés entre les compagnies mères américaines et leurs filiales compensent certains de ces inconvénients.

En 1978, l'industrie, dont l'expansion se chiffrait à un taux annuel moyen de 9,3% depuis 1965, exportait \$115,4 millions ou 60% des livraisons totales alors qu'elles étaient de 28% en 1965. Le marché américain absorbait environ les deux tiers de ces ventes d'exportation. Notre concurrence de plus en plus

affirmée, l'augmentation des disponibilités financières accordées par la SEE et par l'ACDI, l'importance de la demande dans les pays en voie de développement et, presque certainement, l'augmentation des opérations commerciales traitées entre les compagnies, tous ces facteurs ont contribué à la croissance des exportations. Dans l'intervalle cependant, les importations ont accru leur part du marché canadien de 52% en 1975 à 70% en 1970.

À mesure qu'ils prenaient de l'importance parallèlement à l'expansion de l'industrie minière canadienne, nos fournisseurs de services techniques et technologiques s'affirmaient comme d'excellents conseillers techniques dans tous les domaines de l'exploitation minière, y compris les relevés, les services au sol de prospection géologique et géophysique, la technologie minière, l'enrichissement du minerai et le traitement des métaux. Les compétences de nos conseillers touchent toute la gamme des minéraux.

Malgré quelques exceptions notables, l'industrie des services et de la consultation est presque entièrement canadienne. Elle se compose de plusieurs centaines de conseillers, soit de l'entreprise hautement spécialisée dirigée par un seul homme aux grandes firmes multidisciplinaires où travaillent plusieurs centaines d'employés. À titre d'indication, l'Association canadienne des prospecteurs aériens compte 27 membres, et l'Association des ingénieurs-conseils du Canada groupe 43 entreprises spécialisées dans le génie géologique et la géophysique, 37 dont les spécialités sont le génie minier et le traitement du minerai, et 24 établissements spécialisés dans le génie métallurgique. Près d'une quarantaine de ces compagnies ont une expérience de l'exportation qui concerne environ la moitié du vaste ensemble des exportations des services miniers du Canada. Selon une estimation prudente, ces exportations dépassent \$20 millions par an.

Depuis 1974, et sans parler des cimenteries et des petites usines sidérurgiques, on estime que les entreprises canadiennes ont entrepris 15 projets d'exploitation minière et de traitement des minerais dans des pays d'outre-mer. À part un ou deux projets dirigés par d'importants producteurs de matériel, tous étaient coiffés ou dirigés par environ six des plus grands consortia d'ingénierie (toutes ayant plus de 125 employés) et par une seule compagnie commerciale, INTERIMCO. Malgré ces réussites, les entreprises canadiennes n'ont pas encore acquis le statut international des géants américains que sont Bechtel, McKee, Lummus and Fluor Corp. Certains conseillers canadiens sont en train de créer des entreprises communes avec ces établissements.

c) Opérations de commercialisation canadiennes récentes

Avant 1977, l'effort d'exportation canadien se composait des opérations de commercialisation menées séparément par une poignée de fabricants canadiens. Au cours de cette année, le Ministère a parrainé la première participation du Canada à la plus grande exposition de matériel minier du Mexique, l'Exposition minière biennale d'Acapulco. Dix fournisseurs de matériel canadiens ont participé à cette exposition qu'a suivie, en 1978, une mission effectuée au Canada par cinq représentants des compagnies minières mexicaines et des groupes miniers du gouvernement. Le marché mexicain suscitait visiblement de plus en plus d'intérêt et, en 1979, 17 compagnies canadiennes ont formé le noyau de la deuxième participation canadienne à l'Exposition minière d'Acapulco. La même année, les ventes canadiennes de matériel minier au Mexique ont atteint \$5,3 millions contre seulement \$1,3 millions en 1978.

En février 1980, la SEE a accordé un crédit de \$20 millions à Industrial Minera Mexicana Sa (IMMSA), l'un des principaux groupes miniers du Mexique. Aux termes de ce prêt, qui n'est pas lié à un projet déterminé, on a déjà passé des commandes de camions souterrains, de brise-roches, de systèmes de manipulation par cathode, de refroidisseurs à acide sulfurique et de monte-charge dont la valeur dépasse \$10 millions. Après la signature de l'Accord de coopération industrielle et énergétique de mai 1980, la Banque d'expansion industrielle du Mexique (NAFINSA) a également envoyé au Canada une mission chargée de découvrir les entreprises qui pourraient être intéressées à investir au Mexique. Plusieurs fabricants canadiens de matériel minier figuraient dans son programme. La NAFINSA et la Banque de Montréal ont constitué un fonds d'exploitation commun appelé FOMECA. Ce fonds peut acheter des actions dans les entreprises mixtes canado-mexicaines, et cette participation est considérée comme mexicaine d'après la législation mexicaine de la propriété étrangère.

L'année dernière, les entreprises canadiennes ont également vendu d'importantes quantités de matériel de prospection géophysique à l'URAMEX. En outre, en 1980, les spécialistes de la prospection et du traitement d'Eldorado Nucléaire et du ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources se sont rendus au Mexique pour appuyer les efforts de commercialisation du réacteur nucléaire de l'EACL et, dans le cadre de l'Accord de coopération énergétique et industrielle, pour vérifier dans quelle mesure le Mexique était intéressé par des échanges techniques dans l'exploitation de l'uranium. Il est évident que la législation oblige l'URAMEX à régir elle-même toutes ses entreprises liées à l'uranium, mais on ne connaît

pas encore la portée de l'aide technique à laquelle les Mexicains sont intéressés, ni les perspectives qu'elles entraîneront pour la vente de matériel et de services. Beaucoup dépendra des progrès effectuées vers l'application du programme nucléaire élargi dont le Mexique compte tirer 2500 MW d'énergie nucléaire vers 1990 et 20 000 MW vers l'an 2000. L'Eldorado et le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources ont ensemble invité au Canada des membres du personnel de prospection et de traitement de l'URAMEX.

Environ 15 à 20 compagnies minières canadiennes (dont COMINCO, INCO, NORANDA, LACANA) ont investi des millions dans la prospection et la production minière au Mexique. Le dernier grand projet canadien annoncé en novembre 1980 est le projet argent/plomb/zinc Real de Los Angeles entrepris conjointement par Placer Development de Vancouver, Minera Frisco et par la Comisión de Fomento Minero du Mexique. La mine, qui sera la troisième en importance du Mexique, traitera 10 000 tonnes de minerai par jour. Le coût total du projet est estimé à environ \$150 millions. Wright Engineers de Vancouver se chargeront de la partie du projet consacrée à l'ingénierie, de concert avec une compagnie mexicaine. C'est la première fois que les ingénieurs canadiens se chargent d'un grand projet d'exploitation minière au Mexique. Les banques à charte canadiennes, dont cinq possèdent des bureaux au Mexique, détiennent également des créances de financement évaluées à des millions de dollars dans leurs intérêts miniers du Mexique.

d) Réussites canadiennes

Un grand nombre de compagnies canadiennes ont conclu des accords de vente au Mexique au cours des dernières années. L'expérience de certaines d'entre elles pourrait profiter à d'autres.

Jarvis Clark est un fabricant assez important (650-700 employés) de camions souterrains, de gros matériel de forage, de véhicules de service et d'unités de chargement-traction-déchargement, dont les exportations représentaient en 1980, 50% de la production. En 1977 encore, les ventes d'exportation n'étaient pas un facteur essentiel de l'ensemble des opérations de l'entreprise. Étant donné l'importance considérable du service après vente (à l'égard de l'entretien et de la livraison des pièces), on a veillé à ne pas répartir l'effort de commercialisation globale sur un trop grand nombre de pays. Depuis 1977, la compagnie considère le Mexique comme un marché prioritaire et un programme régulier de visites du marché a débuté cette année-là. La compagnie a également décidé de participer à l'Exposition minière d'Acapulco de 1977 (ainsi qu'à celle de 1979). Une compagnie de vente mexicaine

dans laquelle Jarvis Clark détient 49% des actions et dont 51% des intérêts sont mexicains a été constituée presque immédiatement avec à sa tête un citoyen mexicain. Étant donné l'importance accordée par les clients mexicains à la livraison rapide des pièces de rechange (c'est-à-dire, en général, des pièces qu'on peut trouver au Mexique), on a expédié à la nouvelle compagnie des pièces de rechange qu'on a entreposées au Mexique. On a augmenté depuis le nombre des entrepôts, et la compagnie mixte a entrepris d'acheter elle-même les pièces de rechange. On a saisi toutes les occasions possibles pour inviter des acheteurs mexicains éventuels à se rendre à North Bay pour visiter l'usine de la compagnie (quatre groupes mexicains se sont rendus à North Bay au cours des 15 derniers mois). Des ventes à l'IMMSA grâce aux facilités de crédit de la SEE ont été conclues.

Un autre fournisseur, qui a très bien réussi dans la vente de matériel minier au Mexique, a souligné l'importance d'une collaboration étroite avec un agent mexicain et la nécessité de le renseigner sur les produits à vendre. Pour étendre efficacement l'effort de vente au personnel administratif et aux responsables des achats du siège social, ainsi qu'au citoyen mexicain payé à même le budget consacré à ses propres vendeurs. La présentation de leur produits au Mexique à l'occasion d'une présentation spéculative sans garantie préalable de vente a beaucoup contribué à favoriser les premières transactions. Les visites régulières du marché ainsi que la participation aux expositions minières d'Acapulco en 1977 et 1979 ont constitué des facteurs de réussite importants. La compagnie estime que l'ambassade du Canada au Mexique a vraiment facilité les contacts. Les ventes actuelles au Mexique sont aujourd'hui telles que les nécessités de l'expansion donnent encore plus d'importance à la livraison rapide des pièces de rechange. C'est pourquoi la compagnie est en train de constituer une entreprise mixte à 51-49 avec un associé mexicain pour traiter les ventes, la distribution, l'entreposage et les services.

Scintrex Limitée est un grand fournisseur/fabricant de matériel et de services de prospection géophysique dont les activités sur le marché mexicain remontent à plus de 15 ans. Cette compagnie a dû arrêter la vente de ses services par suite de l'impôt de 21% exigé par le Mexique sur les importations de services étrangers (qui était auparavant de 42%), mais les ventes d'instruments, qui, au cours des 10 dernières années totalisaient plusieurs millions de dollars sont, en fait, en train de s'accélérer. La compagnie rend de nombreuses visites au marché et a organisé un grand nombre de séminaires d'études techniques au Mexique. Elle juge essentiel le rôle d'un agent mexicain, moins pour vendre les

mérites techniques du produit que pour donner confiance aux fournisseurs étrangers. Selon Scintrex, dans les pays latins la confiance se vent au même titre que la qualité technique. Pour réussir, il faut donc commencer par combler le fossé culturel et comprendre la mentalité mexicaine. La compagnie estime en outre que la longue expérience minière du Mexique a permis de créer un groupe de géologues et de géophysiciens expérimentés qui facilitent la vente.

À des degrés divers, toutes les compagnies mentionnées ci-dessus ont bâti leurs marchés sur une solide base locale.

En bref, il n'y a pas de secret pour vendre au Mexique: il faut avant tout tenir compte des facteurs essentiels. Pour réussir, il faut s'intéresser de près au marché, se rendre régulièrement au Mexique, assurer sur les lieux un service de vente permanent par l'entremise d'un agent ou par d'autres moyens, veiller de près au service après vente (en prenant soin d'entreposer des pièces de rechange au Mexique) et apprendre à connaître les aspects culturels du commerce au Mexique. Les facilités de crédit de la SEE constituent un instrument nouveau, encourageant et assurément utile. Les trois compagnies ci-dessus ne jugent pas nécessaires de faire exécuter l'assemblage au Mexique, mais elles admettent qu'il faudra un jour y songer.

e) Obstacles et avantages du marché

L'un des objectifs économiques du gouvernement mexicain consiste à encourager la production locale de tous les types de matériel industriel. Le matériel d'exploitation minière appartient évidemment à cette catégorie et une grande partie du matériel de base est déjà fabriqué au Mexique, par exemple, l'acier à fleurets, plusieurs type de trépan, de wagonnets, des cages d'extraction et du petit matériel de broyage et de laminage. Parmi les principales mesures destinées à encourager la fabrication locale, notons:

- (1) Un système de permis d'importation selon lequel la plupart des importations de matériel minier doivent être examinées par un comité spécial du Secretaria de Comercio (Ministre du Commerce) pour s'assurer que les importations de matériel ne nuisent pas aux fabricants locaux.
- (2) Une imposition de droits pouvant aller jusqu'à 40% sur les importations de matériel minier.
- (3) Une subvention de 33% appliquée à la valeur d'achat des machines et du matériel fabriqués au Mexique, ou dont le contenu mexicain atteint au moins 60%, ou dont la fabri-

cation est conforme aux programmes approuvés par le ministère du Patrimoine et de l'Expansion industrielle. Cette subvention peut être accordée par le ministère des Finances à l'acheteur de matériel si les autorités sont satisfaites du degré de contenu mexicain.

Malgré ce programme largement conçu pour encourager la fabrication locale, il faut dire qu'une grande partie du matériel minier de gros calibre continuera d'être importé. Le système d'octroi des licences d'importation est souple, même si les exportateurs jugent excessives les formalités nécessaires pour les obtenir. Notons en outre que le ministère des Finances a inclus dans ses subventions destinées à l'industrie minière une réduction pouvant aller jusqu'à 75% de la taxe d'importation générale normalement exigée pour toutes les machines importées, le matériel et les pièces de rechange nécessaires aux programmes miniers lorsqu'ils ne sont pas fabriqués au Mexique. Les voitures particulières ne sont pas incluses. Cette subvention n'est pas automatique et doit être réclamée au ministre des Finances. La question de l'assemblage local doit cependant être contrôlée de près. En fait, le ministre du Patrimoine et de l'Expansion industrielle du Mexique a proposé que son pays et le Canada comparent les listes d'importations de matériel minier pour déterminer si nos deux marchés sont ensemble assez importants pour justifier de nouvelles usines. On est en train d'échanger ces listes.

Parmi les autres facteurs qui entravent l'effort de vente canadien, notons l'importance de la mainmise étrangère sur l'industrie canadienne (cette mainmise n'influe pas sur le financement de la SEE mais constitue un obstacle réel si le transfert technologique est exigé); la taxe de 21% retenue par le Mexique sur les importations de services, les lacunes du réseau de transport mexicain, (surmontées au mieux par le camionnage), le volume considérable de la documentation et les retards importants causés par les formalités douanières. Par ailleurs, même si les Mexicains connaissent mieux le matériel canadien, leurs lacunes dans ce domaine constituent cependant un facteur important.

Les avantages qui pourraient éventuellement compenser certains de ces inconvénients sont les investissements des compagnies minières canadiennes dans les projets miniers mexicains, et l'importance des prêts accordés par les banques canadiennes, ceux de la SEE en particulier.

f) La concurrence

La proximité du marché mexicain pour les fournisseurs américains, la longue expérience des États-Unis dans le

domaine des investissements miniers au Mexique et, plus généralement, la commercialisation efficace d'articles de qualité vendus à des prix concurrentiels assurent aux fournisseurs américains environ 80% du marché mexicain des importations de matériel et de services destinés à la construction et à l'exploitation minières. Un grand nombre de conseillers américains occupent des bureaux au Mexique et sont généralement associés à des ingénieurs mexicains. Plusieurs fabricants américains de matériel minier, y compris Longyear, Allis Chalmers, Mining Safety Appliances, possèdent des usines au Mexique. Les acheteurs mexicains pensent toujours en premier lieu aux États-Unis. Cependant, d'autres pays sont en train de faire des percées au Mexique. Le Brésil, qui jouit d'un tarif préférentiel LAFTA, détient 5% du marché. Le Japon, grâce à l'efficacité de sa commercialisation et de ses conditions de crédit, possède 4% du marché. L'Allemagne fédérale, dont les produits sont depuis longtemps renommés pour leur qualité, détient 2% du marché, tandis que la Grande-Bretagne en possède 3%.

Les fabricants mexicains fournissent normalement environ 40% du matériel de construction et d'exploitation minière du Mexique. Le taux d'expansion prévu de l'industrie minière exige, et continuera d'exiger, l'importation de matériel minier de gros calibre. On ne pense pas que l'industrie de fabrication mexicaine augmentera sensiblement sa part du marché, mais les fabricants de matériel canadien devront néanmoins maintenir la disponibilité de toutes leurs options et contrôler de près l'évolution mexicaine. Une étude financée par l'ACDI est en cours pour déterminer quels sont les types de matériels liés aux perspectives minières mexicaines qui présentent un intérêt pour les projets de fabrication canado-mexicains.

g) Le plan d'action

Il est très probable, pour les raisons mentionnées ci-dessus, que les États-Unis continueront de dominer la livraison de matériel et de services miniers au Mexique. Malgré ce facteur, l'importance des plans d'investissements de l'industrie minière mexicaine offre toute latitude à de nouvelles augmentations des exportations canadiennes. Pour relever les défis qui se posent à l'industrie canadienne au Mexique, celle-ci doit se tenir au courant des mesures de mexicanisation et s'y conformer; maintenir l'effort de commercialisation orienté vers l'essentiel (présence commerciale au Mexique, service après vente, visites fréquentes du marché, etc.); surmonter les contraintes imposées aux exportations, et en même temps tirer le meilleur parti possible de la mainmise étrangère (généralement américaine) sur l'industrie canadienne

du matériel minier; attirer davantage l'attention sur les capacités canadiennes et, dans la mesure du possible, améliorer l'accès du marché pour les fournisseurs de services canadiens. La réponse canadienne se composera par conséquent des éléments suivants:

- (1) La haute priorité sera accordée à l'utilisation des instruments de financement de la SEE afin de surmonter les restrictions imposées aux exportations qui gênent de nombreux fabricants canadiens.
- (2) L'ambassade du Canada au Mexique sera priée de mettre à jour les informations qu'elle possède sur les plans d'investissement des principaux groupes miniers du Mexique en vue de déterminer les besoins en matériel de gros calibre et/ou les projets d'exploitation minière qui pourraient intéresser les fabricants ou les conseillers canadiens.
- (3) On exploitera au maximum les connaissances des compagnies minières et des banques à charte canadiennes qui font des affaires sur le marché mexicain. Les conclusions seront ensuite examinées avec la SEE pour déterminer les possibilités de négociation les plus intéressantes quant aux facilités de crédit et/ou des accords de financement destinés à des projets précis. Une campagne publicitaire appropriée sera entreprise au Mexique sur les capacités canadiennes relatives au matériel minier et devra coïncider avec l'annonce des nouveaux instruments de financement. L'industrie canadienne sera également informée par courrier des nouveaux accords de crédit octroyés par la SEE.
- (4) On insistera en priorité sur la collaboration avec les compagnies minières canadiennes qui travaillent au Mexique afin d'exploiter à fond les perspectives offertes par leurs activités en matière de matériel et d'exportation de services. Le recours aux services techniques canadiens par les investisseurs canadiens pourrait être un moyen de vendre au Mexique des services non imposables.
- (5) On demandera encore au Mexique de réduire sa taxe sur les services d'importation. On poursuit actuellement les efforts visant à réduire les conséquences qu'entraînent les taxes pour les exportateurs, grâce à l'institution d'un accord de double taxation avec le Mexique.
- (6) Les conseillers et les fabricants canadiens seront également encouragés à profiter du nouveau programme PDME

F de soutien à l'expansion du marché d'exportation pour ouvrir des bureaux au Mexique et/ou pour constituer des entrepôts ou d'autres entreprises communes.

- (7) Les perspectives d'approvisionnement canadiennes ouvertes par le prêt de \$40 millions de la Banque mondiale accordé aux petites et moyennes compagnies minières du Mexique seront déterminées, et les entreprises canadiennes seront informées en conséquence.
- (8) La collaboration actuelle avec l'URAMEX sera maintenue dans le contexte des efforts de commercialisation nucléaire canadiens, et l'industrie canadienne sera informée des perspectives éventuelles de livraison de matériel et de services.
- (9) Pour la troisième fois consécutive, le ministère parrainera en 1981 la participation canadienne à la grande Exposition minière d'Acapulco. Par la suite, le soutien financier de l'I&C destiné aux opérations de commercialisation des entreprises canadiennes relèvera sans doute du PDME.
- (10) Les exportateurs canadiens de machines seront encouragés à surveiller de près les efforts d'expansion industrielle du Mexique pour éviter de perdre le marché. Le programme d'étude de mise en route et de viabilité de l'ACDI sera porté à l'attention des personnes qui s'intéressent particulièrement à l'option concernant la mexicanisation, ainsi que le fonds d'expansion commun de la Banque de Montréal et de la NAFINSA.

G. STRATÉGIE DE BASE GLOBALE POUR LE MEXIQUE

Les principaux objectifs commerciaux du Canada au Mexique sont les suivants:

- a) constituer un environnement favorable au renforcement de la présence canadienne au sein d'une économie mexicaine en pleine expansion;
- b) accroître les ventes des biens et services canadiens à un taux suffisant pour améliorer la part du marché; et,
- c) rechercher les possibilités concernant les investissements, les entreprises communes et les autres formes de coopération.

Selon le gouvernement fédéral, une stratégie applicable au Mexique exige trois types d'efforts:

- a) aider les exportateurs à tirer parti de la solidité des relations politiques entre le Mexique et le Canada. Cette initiative est essentielle du fait que le gouvernement mexicain est responsable de plus de 40% des importations totales du pays et possède des actions dans un grand nombre de compagnies liées aux secteurs considérés comme essentiels pour le Canada;
- b) surmonter les obstacles qui s'opposent à l'accroissement des exportations et des investissements canadiens au Mexique. Le régime d'importation protège au maximum les industries nationales, et les stimulants offerts par l'État encouragent l'expansion de l'industrie nationale, ce qui limite les activités des exportateurs étrangers; et,
- c) soutenir les efforts de commercialisation des entreprises canadiennes qui recherchent des possibilités, en particulier dans les secteurs prioritaires mentionnés.

La stratégie globale est exposée dans la suite du présent document sous forme de tableaux qui constituent un plan d'orientation des mesures et de répartition des ressources du gouvernement fédéral, et qui servent de base pour coordonner les efforts de commercialisation du Mexique en collaboration avec les gouvernements provinciaux et le secteur privé. Le plan triennal destiné au Mexique est conçu pour tirer parti des possibilités et pour surmonter les contraintes qui affectent les exportations canadiennes. C'est pourquoi il comprend les recommandations tirées des plans d'action des secteurs prioritaires, en particulier lorsque des instruments communs sont proposés. Les initiatives particulières aux secteurs sont traitées dans les stratégies précédentes consacrées aux secteurs particuliers. La stratégie est exposée dans quatre contextes spécifiques:

ANNEXE :
TABLEAUX 1-23, FIGURE 1

TABLEAU 1

Indices démographiques sélectifs du Mexique

Population du Mexique (1980) 70 000 000 dont

population rurale:	35,1%
population urbaine:	64,9%

Répartition de la main-d'oeuvre dans l'économie:

agriculture:	34%
industries:	25%
services:	41%

Centres urbains principaux

	<u>Total</u>	<u>Mexico</u>	<u>Guadala- jara</u>	<u>Monterrey</u>
	(en milliers de perssones)			
Population totale (3 villes principales)	18 856	14 391	2 240	2 045
Population à partir de l'âge de 12 ans	12 706	9 782	1 566	1 358
Main d'oeuvre	6 342	4 928	803	611
Nombre de personnes employées	5 957	4 627	754	576
Nombre de personnes effectivement sans emploi	385	301	49	35

Source: Ministère de la programmation et du budget du Mexique.
Scientific American, Septembre 1980.

TABLEAU 2

Origines et rapports du PNB relatifs à l'économie mexicaine

Origine du PNB (1978)	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>Est. 1979</u>
	<u>(pour cent)</u>				
Agriculture, bétail et pêche	9,6	9,5	9,7	9,4	8,8
Pétrole	4,0	4,4	5,0	5,4	5,8
Fabrication	23,1	23,4	23,5	23,9	24,1
Construction	5,2	5,0	4,7	5,0	5,1
Transport et communications	3,9	4,0	4,1	4,2	4,2
Commerce	31,2	30,2	29,6	29,4	29,3
Autres	23,0	23,5	23,4	22,7	22,7
 <u>Rapports au PNB (1978)</u>					
Exportations de marchandises, services et transferts	8,2	9,3	11,3	11,6	12,4
Importations de marchandises, services et transferts	13,5	13,6	13,8	14,7	15,9
Recettes générales de l'État	14,6	15,4	15,7	16,4	16,3
Dépenses générales de l'État	16,7	19,2	17,3	17,9	18,4
Épargne du secteur public	2,2	2,3	2,9	4,4	4,4
Déficit du secteur public	-8,6	-9,7	-6,7	-6,6	-6,6
Dette publique extérieure (à la fin de l'année)	18,5	24,7	30,9	28,4	24,4
Épargne	18,9	19,9	20,2	22,2	23,4
Investissements	24,2	24,2	22,7	25,3	26,9
Argent et quasi-argent (fin de l'année)	36,8	33,9	32,3	34,4	34,8

Source:

Mexique: Données récentes de l'évolution économique (I.M.F., 1980)

TABLEAU 3

OBJECTIFS ET PRIORITÉS DU PLAN INDUSTRIEL MEXICAIN

Les objectifs essentiels du Plan industriel consistent à

- 1) Accélérer le taux de création d'emplois;
- 2) Encourager la production des biens de consommation essentiels;
- 3) Créer des industries hautement productives et capables d'affronter la concurrence sur les marchés internationaux;
- 4) Utiliser les ressources naturelles du Mexique en améliorant au maximum leur exploitation dans le pays;
- 5) Unifier la structure industrielle en améliorant le secteur des biens de production;
- 6) Décentraliser l'industrie en termes de régions géographiques;
- 7) Obtenir un meilleur équilibre entre les grandes et les petites entreprises;
- 8) Encourager l'indépendance technologique dans le secteur industriel.

TABLAU 4

STRATÉGIE GLOBALE CONCERNANT LE MEXIQUE

1. Renforcement de l'État.
2. Modernisation des secteurs économiques et sociaux.
3. Création d'emplois en observant les principes de dignité et de justice.
4. Consolidation de la reprise économique.
5. Réorientation du système de production vers la production de biens essentiels, et création d'une industrie nationale de biens de production.
6. Rationalisation de la consommation et stimulation des investissements.
7. Mise en valeur accélérée du secteur agricole afin d'élever le niveau de vie des "campesinos" et de répondre aux besoins alimentaires de la population.
8. Amélioration du système de production mexicain des denrées alimentaires (SAM).
9. Encouragement aux dépenses prioritaires et renforcement des entreprises du secteur public en supprimant les subventions excessives.
10. Utilisation du pétrole comme levier du progrès économique et social en dirigeant les profits pétroliers vers les secteurs prioritaires de la politique de croissance.
11. Stimulation de la productivité, et répartition équitable des profits entre les travailleurs urbains, les travailleurs ruraux et les autres éléments de la société.
12. Création de nouvelles ressources pour répondre aux exigences sociales de base, en particulier à l'égard des populations urbaines et rurales qui vivent en marge de l'économie.
13. Encouragement, tout en respectant pleinement la liberté individuelle, à la réduction de la croissance démographique et à la rationalisation de la répartition territoriale.
14. Augmentation du niveau de vie de la population grâce à une hausse substantielle de la consommation rendue possible par des emplois productifs.
15. Amélioration et élargissement du programme d'enseignement de base pour les enfants et les adultes.
16. Élaboration d'un système d'enseignement qui tienne compte des besoins du système de production national quant aux ouvriers qualifiés, aux techniciens et aux spécialistes.
17. Encouragement à la formation professionnelle et à l'organisation sociale des travailleurs.
18. Décentralisation de l'activité économique et des zones de peuplement en particulier pour les régions côtières et frontalières.
19. Traitement et réduction du taux d'inflation.
20. Création d'une stratégie concernant de nouveaux véhicules de financement.
21. Établissement de liens à l'étranger en vue de stimuler la modernisation et la rentabilité de la production au Mexique.
22. Amélioration de l'action concertée des secteurs publics, sociaux et privés dans le cadre de l'Alliance pour la production.

TABLEAU 5

Principales compagnies mexicaines appartenant à l'État

<u>Nom des compagnies</u>	<u>Activité</u>
Petroleos Mexicanos (PEMEX)	Pétrolé, produits pétro-chimiques
Sidermex*	Acier
Fertilizantes Mexicanos (Fermitem)**	Engrais
Mexicana de Coque Derivados	Charbon
Maiz Industrializado	Produits alimentaires
Fabricas de Papel Tuxtepec	Papier
Combinado industrial Sahagun*	Autobus, camions, automobiles
Comision Federal de Electricidad (CFE)	Énergie électrique
Ferrocarriles Nacionales de Mexico (Constructora)	Chemins de fer
Compania Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO)	Denrées de base
Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA)	Banque d'expansion
URAMEX	Uranium

* Compagnies à portefeuille

** Anciennement Guaso y Fertilizantes

TABLEAU 6

INVESTISSEMENTS PRÉVUS DE LA PART DES ENTREPRISES PARAPUBLIQUES AU MEXIQUE

(millions de dollars canadiens, prix en vigueur en décembre 1978)

	<u>1979-82</u>	<u>1983-86</u>
T O T A L	41 725	75 520
Domaines industriels	35 555	62 950
Mines métallifères	425	1 135
Mines non-métallifères	495	1 030
Pétrole et produits pétrochimiques	16 495	17 240
Viande et produits laitiers	705	1 855
Farine et farine pour tortillas	80	645
Autres denrées alimentaires	760	2 270
Textiles et fibres douces	820	1 565
Autres textiles	15	70
Bois et liège	205	830
Papier	235	385
Imprimerie	110	355
Produits chimiques de base	225	335
Produits pétrochimique secondaires	260	1 165
Engrais	1 000	1 270
Produits pharmaceutiques	75	600
Autres produits chimiques	290	980
Ciment et verre	1 070	1 060
Métaux essentiels	1 500	5 725
Articles métalliques	295	3 040
Articles métalliques-mécaniques	580	1 485
Appareils électriques	645	1 730
Matériel de transport	480	1 530
Matériel automobile	185	1 295
Électricité	8 595	15 305
Autres domaines d'activité	6 170	15 570

TABLEAU 7

TABLEAU DES AUGMENTATIONS D'INVESTISSEMENTS VISÉES

PAR LE PLAN D'EXPANSION INDUSTRIELLE DU MEXIQUE

1979-1982

<u>DOMAINES D'ACTIVITÉS</u>	<u>INVESTISSEMENT SUPPLÉMENTAIRE PROPOSÉ POUR 1979-1982 EN MILLIONS DE DOLLARS AMÉRICAINS (PRIX DE 1975)</u>
Mines métallifères	200
Mines non-métallifères	120
Viande et produits laitiers	360
Farine et farine de tortillas	56
Autres produits alimentaires	368
Textiles (fibre douce)	424
Bois et liège	88
Imprimerie	72
Produits pétrochimiques secondaires	176
Produits pharmaceutiques	40
Autres produits chimiques	184
Ciment et verre	632
Métaux de base	248
Produits métalliques	176
Produits métallique-mécaniques	272
Machines électriques	320
Matériel de transport	64
Électricité	960
Transport	528
	<hr/>
TOTAL	5,288*

* Non compris les investissements dans l'agriculture (traités en termes d'investissement global du gouvernement) et dans la construction domiciliaire.

TABLEAU 8

SECTEURS PRIORITAIRES DES ACTIVITÉS INDUSTRIELLES MEXICAINES

DÉTERMINÉS PAR LE PLAN INDUSTRIEL DE 1979

Catégorie 1 - Très haute priorité

1. Agro-industrie
 - a. produits comestibles destinés à la consommation humaine
 - b. produits destinés au secteur agricole
 - c. autres produits agro-industriels

2. Biens de production
 - a. machines et matériel de production alimentaire
 - b. machines et matériel destinés aux industries pétrolières et pétrochimiques
 - c. Machines et matériel destinés à l'industrie électrique
 - d. machines et matériel destinés à l'industrie minière et métallurgique
 - e. machines et matériel de construction
 - f. matériel de transport
 - g. machines et matériel industriels de types divers.

3. Matériaux stratégiques destinés au secteur industriel

Catégorie 2 - Haute priorité

1. Biens de consommation non-durables
 - a. textiles et chaussures
 - b. autres produits de consommation non-durables

2. Biens de consommation durables
 - a. appareils et accessoires domestiques
 - b. matériel de transport auxiliaire
 - c. matériel et pièces destinés aux industries de services

3. Biens intermédiaires
 - a. produits pétrochimiques
 - b. produits chimiques
 - c. produits miniers et métallurgiques
 - d. matériaux de construction
 - e. autres produits intermédiaires

TABLEAU 9

TAUX DE CROISSANCE ANNUELS MOYENS DES SECTEURS INDUSTRIELS AU MEXIQUE

PRÉVUS PAR LE PLAN GLOBAL 1980-1982

<u>Secteurs</u>	<u>Taux de croissance annuels moyens(%)</u>	
	<u>1970-1978</u>	<u>1980-1982</u>
Biens socialement nécessaires	4,4	8,0
Biens de production	7,1	13,5
Produits chimiques	7,0	9,7
Pétrole et produits chimiques	19,5	14,0
Secteur électrique	12,4	10,7
Secteur minier	2,5	6,8
Construction	6,1	11,1

TABLEAU 10

STRUCTURE TARIFAIRE GÉNÉRALE DES IMPORTATIONS DESTINÉES AU MEXIQUE

EN VIGUEUR DEPUIS LE 28 FÉVRIER 1979

Taris à l'importation (% de la valeur)

<u>Catégorie/Secteur</u>	<u>Marchandises non produites dans le pays ou soumises au régime de permis antérieur</u>	<u>Marchandises produites dans le pays ou non soumises au régime de permis antérieur</u>
Matières premières destinées à la production alimentaire ou agricole	0 - 15	-
Matières premières de produits chimiques	10 - 15	20 - 60
Produits intermédiaires	20 - 35	40 - 60
Machines	10 - 25	10 - 60
Articles de luxe	50 - 100	60 - 100

Source:

GATT - Accession du Mexique, Mémoire sur le Régime du Commerce avec
l'étranger L/4793/REV. 1, 11 mai 1979.

TABLEAU 11

Mexique: Importations assujetties à l'autorisation préalable

(en millions de dollars américains)

	<u>1976</u>		<u>1977</u>		<u>1978</u>		<u>1979</u>	
	<u>Nombre d'arti- cles</u>	<u>Valeur</u>	<u>Nombre d'arti- cles</u>	<u>Valeur</u>	<u>Nombre d'arti- cles</u>	<u>Valeur</u>	<u>Nombre d'arti- cles</u>	<u>Valeur</u>
<u>Total</u>	<u>7315</u>	<u>6030</u>	<u>7340</u>	<u>5890</u>	<u>7453</u>	<u>8140</u>	<u>7946</u>	<u>...</u>
Assujettis au permis	6217	5077	3851	3990	2354	5636	1729	...
Non assujettis	1098	953	3489	1900	5099	2504	6217	...

Source:

Directorat général des Tarifs,
Ministère de la Planification et du Budget du Mexique

TABLEAU 12

Mexique: Exportations des produits essentiels

(en millions de dollars américains)

	1975	1976	1977	1978	jan.-sept.	
					1978	1979
<u>Total</u>	<u>3464,0</u>	<u>4011,8</u>	<u>5126,0</u>	<u>6764,8</u>	<u>4706,5</u>	<u>6895,4</u>
<u>Agriculture, bétail et poisson</u>	<u>932,4</u>	<u>1185,8</u>	<u>1439,1</u>	<u>1600,2</u>	<u>1106,2</u>	<u>1275,1</u>
Coton	173,1	240,6	194,9	308,9	180,5	201,8
Café	185,0	356,8	458,4	386,7	285,2	433,0
Tomates	122,9	137,5	215,0	198,1	186,5	172,5
Crevettes	137,4	137,1	185,8	166,4	101,8	122,5
Bétail et viande	38,9	95,4	138,6	231,3	104,6	29,5
Fruits frais et autres	275,1					
<u>Produits d'extraction</u>	<u>888,8</u>	<u>995,8</u>	<u>1471,5</u>	<u>2321,1</u>	<u>1545,6</u>	<u>3031,9</u>
Pétrole et dérivés	460,1	557,0	1029,4	1805,0	1168,0	2548,2
Argent	151,7	161,0	183,1	227,2	170,0	220,0
Autres	277,7	277,8	259,0	288,9	207,6	263,7
<u>Produits manufacturés</u>	<u>1069,3</u>	<u>1190,8</u>	<u>1611,0</u>	<u>2008,9</u>	<u>1458,1</u>	<u>1774,9</u>
Aliments traités	81,2	104,0	145,9	146,5	117,9	145,9
Textiles	141,2	156,2	150,3	155,5	111,1	130,8
Produits chimiques	204,2	227,2	235,7	312,2	216,0	329,4
Matériel de transport	269,8	250,1	446,7	593,5	432,0	545,9
Autres	372,9	452,8	632,4	801,2	581,1	622,9
<u>Industries dédouanées</u>	<u>452,0</u>	<u>520,0</u>	<u>524,7</u>	<u>714,3</u>	<u>506,0</u>	<u>735,0</u>
<u>Non classifiées</u>	<u>121,5</u>	<u>119,4</u>	<u>79,9</u>	<u>120,3</u>	<u>90,6</u>	<u>78,5</u>

Source: Banque du Mexique.

TABLEAU 13

Mexique: Tableau des importations de marchandises

(en millions de dollars américains)

	1975	1976	1977	1978	jan.-sept.	
					1978	1979
<u>Total</u>	<u>6580,2</u>	<u>6029,6</u>	<u>5889,8</u>	<u>8139,6</u>	<u>5734,5</u>	<u>8210,0</u>
<u>Biens de consommation</u>	<u>599,9</u>	<u>310,7</u>	<u>417,0</u>	<u>506,1</u>	<u>306,0</u>	<u>458,9</u>
<u>Matières premières</u>	<u>2903,1</u>	<u>2705,7</u>	<u>2537,0</u>	<u>3915,9</u>	<u>2830,6</u>	<u>3702,8</u>
Pétrole et dérivés	291,1	291,5	126,5	157,2	125,	151,8
Produits chimiques	772,9	768,4	771,6	978,9	773,2	1063,1
Pièces de matériel de transport	581,5	592,7	523,7	713,9	500,5	627,5
Fer et acier	536,0	392,9	326,8	949,4	683,4	843,9
Autres	721,6	660,2	788,4	1116,5	748,4	1016,5
<u>Biens de production</u>	<u>2390,8</u>	<u>2509,9</u>	<u>2087,2</u>	<u>2802,7</u>	<u>1988,4</u>	<u>3134,9</u>
<u>Non classifiées</u>	<u>686,4</u>	<u>503,3</u>	<u>848,6</u>	<u>914,9</u>	<u>609,5</u>	<u>913,4</u>

Source: Banque du Mexique.

TABLEAU 14

Importations de marchandises au Mexique par secteurs institutionnels
(en millions de dollars américains)

	<u>JAN-SEPT</u>					
	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>
Total	6580	6030	5890	8140	5735	8210
Secteur privé	4082	3875	3659	5081	3582	5421
Secteur public	2498	2155	2231	3059	2153	2789
- PEMEX	699	774	668	1286	937	1150
- CONASUPO	638	259	585	734	455	541
- CFE	206	283	205	266	196	310
- Entreprises de sidérurgie	383	222	71	76	58	73
- Autres	572	617	702	697	507	715

TABLEAU 15

PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX DU MEXIQUE

(1979)

<u>EXPORTATIONS</u>	<u>Millions \$ÉU</u>	<u>%</u>	<u>IMPORTATIONS</u>	<u>Millions \$ÉU</u>	<u>%</u>
Exportations mondiales	8982	(100,0)	Importations mondiales	11 992	(100,0)
Nations industrielles	7338	(81,7)	Nations industrielles	11 052	(92,2)
Pays en voie de développement	1168	(13,0)	Pays en voie de développement	881	(7,3)
Autres	476	(5,3)	Autres	59	(0,5)
<u>PRINCIPAUX IMPORTATEURS</u>			<u>PRINCIPAUX EXPORTATEURS</u>		
États-Unis	5941	(69,3)	États-Unis	7502	(62,6)
Espagne	463	(5,2)	Japon	790	(6,6)
Israël	287	(3,2)	R.F.A.	769	(6,4)
Japon	284	(3,2)	France	381	(3,2)
R.F.A.	217	(2,4)	Brésil	293	(2,4)
Brésil	149	(1,7)	R.U.	287	(2,4)
Chine	129	(1,4)	Italie	239	(2,0)
Venezuela	95	(1,1)	Espagne	223	(1,9)
Canada	74	(0,8)*	Canada	198	(1,7)**
France	71	(0,8)	Suisse	159	(1,3)
Belgique	69	(0,8)	Argentine	127	(1,1)
Italie	55	(0,6)	Suède	122	(1,0)
R.U.	46	(0,5)	Belgique	119	(1,0)

* D'après les données de Statistique Canada, le Canada est au sixième rang, et non pas au 9ème.

** D'après les données de Statistique Canada, le Canada conserve le neuvième rang.

Source: Direction du Commerce 1980.

TABLEAU 16

PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES AU MEXIQUE

(en milliers de dollars canadiens)

	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Papier journal	49 162	16 078	9 531	23 745
Chemins de fer/matériel roulant de rue et pièces de rechange	34 049	12 328	963	2 592
Acier en tôle et en feuille	21 940	21 136	16 512	39 093
Lait en poudre, lait écrémé	18 317	18 350	14 570	23 595
Fibres d'amiante usinées, toutes catégories	14 235	23 144	31 621	25 595
Rails de chemin de fer	4 535	9 741	10 250	31 497
Pièces et accessoires de véhicules à moteur	3 262	5 141	9 335	17 443
Bétail, vaches laitières, bétail de race pure	1 491	6 776	8 928	5 403
Trièuses, matériel mécanographique, ordinateurs et pièces de rechange	1 444	2 783	5 683	9 353
Charbon	6 914	1 225	4 640	2 088
Matériel de chaufferie de puissance et pièces de rechange	-	4 484	4 268	3 883
Pâte à papier - tous les types et toutes catégories	4 602	1 470	7 200	18 357
Blé	2 192	6 160	3 024	24 832
Résines de polyéthylène	744	934	3 915	4 373
Caoutchouc, plastique et synthétique non façonné	n/a	648	5 302	3 194
Lait évaporé	-	-	4 277	24 723
Briques réfractaires et formes semblables	-	-	2 609	413
Matériel photographique et fournitures	941	1 105	2 602	5 118
TOTAL DES ARTICLES MENTIONNÉS CI-DESSUS:	163,8	131,5	145,2	265,5
TOTAL DES EXPORTATIONS:	210,9	229,2	236,4	482,9

TABLEAU 17

PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES AU MEXIQUE

(en milliers de dollars canadiens)

	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Café frais	41 326	18 253	29 007	19 774
Tomates fraîches	19 136	12 933	11 419	8 682
Pièces et accessoires pour les véhicules à moteur	13 572	10 107	15 895	6 430
Crevettes roses et crevettes grises, fraîches et congelées	7 961	6 442	6 533	7 512
Denims, cotton	5 879	1 848	2 160	295
Fraises congelées	5 226	5 468	6 943	5 091
Coton brut	5 002	5 341	5 813	7 251
Fluorine	4 982	9 820	10 443	14 091
Matériel électronique, composants	2 147	2 540	3 236	4 954
Pantalons, pantalons sports en coton, pour dames et fillettes	2 125	913	491	850
Postes de télévision, de radio et tourne-disques, châssis	3	10 434	11 493	10 287
Ordinateurs et pièces de rechange	11	-	2 612	1 904
Pantalons en coton, pour hommes et garçons	n/a	1 719	2 434	1 661
Jouets et pièces	-	2 622	3 480	3 441
Ficelle d'emballage	4 955	2 404	5 863	4 732
Pétrole brut	-	13 294	-	-
TOTAL DES ARTICLES CI-DESSUS:	112,4	104,0	117,8	97,0
TOTAL DES IMPORTATIONS:	194,3	184,3	208,3	345,3

TABLEAU 18

COMMERCE CANADO-MEXICAIN

(en millions de dollars canadiens)

PAR AN

	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Exportations canadiennes vers le Mexique	99,0	118,5	187,1	218,6	213,0	220,4	229,3	236,4	482,9
Importations canadiennes en provenance du Mexique	<u>52,9</u>	<u>83,2</u>	<u>114,0</u>	<u>95,3</u>	<u>146,0</u>	<u>194,9</u>	<u>184,5</u>	<u>208,3</u>	<u>345,3</u>
Solde	46,1	35,3	73,1	121,3	67,0	21,9	44,8	28,1	137,6

Source: Statistique Canada

TABLEAU 19

Approbations par sections aux fins du PDME, 1971-1979

- MEXIQUE -

	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>
Section A									
- Approbations	5	6	14	4	7	4	15	10	7
- Réussites	0	0	0	2	0	0	4	1	0
Section B									
- Approbations	0	15	10	5	10	3	9	15	20
- Réussites	0	7	0	1	2	1	2	1	0
Section C									
- Approbations	0	2	3	1	1	0	4	6	2
- Réussites	0	0	1	0	1	0	1	2	0
Section D									
- Approbations	0	0	0	0	1	1	2	1	4
- Réussites	0	0	0	0	0	0	1	0	0
Section E									
- Approbations	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Réussites	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Section F*									
- Approbations	-	-	-	-	-	-	-	-	0
- Réussites	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Section R*									
- Approbations	-	-	-	-	-	-	-	-	1
- Réussites	-	-	-	-	-	-	-	-	0

* Ces sections du PDME ont été introduites en 1979.

Source: Ministère de l'Industrie et du Commerce

TABLEAU 20

APPROBATIONS PAR SECTEUR AUX FINS DU PDME, 1971-1979

a. Biens en fonction des services

	<u>SECTIONS</u>				
	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>D</u>	<u>R</u>
Biens	31	58	5	5	0
Services	41	29	14	3	1
TOTAL	72	87	19	9	1

b. Par concentration principale

	<u>SECTIONS</u>				
	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>D</u>	<u>R</u>
Produits chimiques	6	4	0	0	0
Agro-industrie	3	18	12	1	1
Pêche/Pêcheries	3	1	0	0	0
Énergie/Environnement	17	11	3	1	0
Forêt	8	1	0	1	0
Exploitation minière/Ressources	13	12	0	1	0
Transport	10	12	0	0	0
Communications/Instruments	6	7	0	1	0
Secteur industriel	7	9	3	2	0
Services sociaux*	4	12	1	2	0
TOTAL	72	87	19	9	1

* Y compris le logement, l'éducation, les hôpitaux, etc.

Source: DITC

TABLEAU 21

FOIRES ET MISSIONS COMMERCIALES FÉDÉRALES AU MEXIQUE

<u>Année financière</u>	<u>Foires commerciales</u>	<u>Missions canadiennes au Mexique</u>	<u>Missions mexicaines au Canada</u>	<u>Missions ministérielles</u>
1978/1979		1. Séminaire sur les chemins de fer		
1979/1980	1. Mines, géologie et métallurgie 2. Transfert technologique			
1980/1981	1. Pétrole et gaz	1. Énergie nucléaire 2. Pièce d'automobiles	1. Mission NAFINSA	1. Ministre du Commerce 2. Ministre du Commerce
1981/1982 P*	1. Expo Mexico-Pétrole et gaz 2. Exposition minière d'Acapulco 3. La technologie pour le peuple	1. Mission des grands représentants de l'industrie 2. Mission au Venezuela et au Mexique consacrée au pétrole et au gaz 3. Mission consacrée au service après vente des pièces et du matériel d'automobiles	1. Acheteurs mexicains de colza et de broyeuses 2. Mission d'information sur le marché et sur les investissements 3. Mission des représentants des municipalités 4. Mission concernant les télécommunications. 5. Acheteurs pour le ministère des Postes 6. Mission des responsables des décisions nucléaires 7. Mission concernant l'acier 8. Mission des principaux responsables des chemins de fer 9. Acheteurs de pièces pour l'OEM le service après vente.	

* Exposition prévue

Les foires commerciales ont été approuvées. Les missions mexicaines et canadiennes font actuellement l'objet de discussions.

TABLEAU 22

Banque mondiale - Projets mexicains - En vigueur à partir du 15 octobre 1980

Agence responsable	Montant (en millions de dollars américains)	Projet	État
Secretaria de Agricultura y Recursos Hidraulicos (SARH)	À déterminer (Banque)	Forêts	Préparation du projet en cours
Colegio Nacional de Educacion Profesional Technica	Jusqu'à 50,0 (Banque)	Formation professionnelle	Missions d'identification sur les lieux
Nacional Financiera (NAFINSA)	Jusqu'à 35,0 (Banque)	Pêches	Rapport sectoriel en cours de révision par le gouvernement
Banco Nacional de Obras y Servicios Publicos	125,0 (Banque)	Alimentation en eau des villes moyennes et système d'égouts. Coût total du projet évalué à \$297 millions, dont \$125 millions en devises étrangères.	Négociations pratiquement terminées
Comision Federal de Electricidad	Jusqu'à 175,0 (Banque)	Énergie XII - Éléments du projet à définir	Le gouvernement ne donne pas suite à sa demande d'aide à la Banque mondiale. Abandon du rapport.
Banco Nacional de Obras y Servicios Publicos	Jusqu'à 141,0 (Banque)	Expansion urbaine et régionale - Sites et services, travaux d'infrastructure, crédits pour installation et production municipales dans la région de l'Isthme. Coût total du projet évalué à \$413 millions, dont \$140 millions en devises étrangères.	Négociations prévues pour la fin octobre. <u>Achat:</u> financement rétroactif réclamé pour des travaux d'une valeur pouvant atteindre \$2 millions, et étude préparatoire commencée ou effectuée par des institutions mexicaines.
Secretaria de Comunicaciones y Transportes (SCT)	Jusqu'à 90,0 (Banque)	Téléphones ruraux	Décision du gouvernement sur la portée du projet en instances.
Nacional Financiera (NAFINSA)	Jusqu'à 100,0 (Banque)	Installations d'une forge de fonderie à Lazaro Gardenas.	Discussions en cours avec les entreprises techniques associées.
Nacional Financiera (NAFINSA)	Jusqu'à 100,0 (Banque)	Expansion rurale - PIDER III. Coût total du projet évalué à \$300 millions, dont \$100 millions en devises étrangères.	Rédaction en cours d'un rapport d'évaluation.
Secretaria de Agricultura y Recursos Hidraulicos (SARH)	Jusqu'à 160,0 (Banque)	Irrigation d'Apatzingan - Réfection et expansion des installations d'irrigation, expansion de l'agriculture intensive sur 110 000 hectares dans le bassin de Rio Balsas. Coût total du projet évalué à \$409 millions, dont \$160 millions en devises étrangères.	Prêt signé le 29 septembre. <u>Achat:</u> financement rétroactif approuvé pouvant atteindre \$2,5 millions pour l'élaboration du projet final du barrage de Chilatan, pour la rédaction des documents de soumission, pour la construction de routes et de baraquements, et pour le nivelage et le nettoyage du terrain.

TABLEAU 22 (suite)

Agence responsable	Montant (en millions de dollars américains)	Projet	État
Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)	Jusqu'à 280,0 (Banque)	Expansion de l'agriculture dans les régions pluvieuses. Programme d'accroissement de la production agricole dans les régions pluvieuses. Coût total du projet évalué à \$800 millions, dont \$232 millions en devises étrangères.	Rapport d'évaluation en cours de rédaction. <u>Achat</u> : un financement rétroactif de \$3 millions au maximum peut être recommandé pour l'étude et la rédaction des documents de soumission destinés au bureau d'exécution.
Nacional Financiera (NAFINSA) and Fertilizantes Mexicanos (FERTIMEX)	70,0 (Banque)	Engrais - usine d'urée de 1500 T.P.D. située à Pajaritos; projet concernant les solutions d'azote y compris les installations destinées à la concentration de l'acide nitrique, également à Pajaritos; projet d'usine d'engrais phosphatés située à Lazaro Gardenas. Coût total du projet évalué à \$300 millions, dont \$80 millions en devises étrangères.	Le gouvernement étudie le calendrier et les sources de financement du projet.
Ferrocarriles Nacionales de Mexico (NdeM): Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)	150,0 (Banque)	Chemin de fer IV - réfection des voies et achat de nouveau matériel roulant. Coût total du projet évalué à \$1 498 millions, dont \$525 millions en devises étrangères.	Rapport d'évaluation en cours de révision. Négociations prévues pour la mi-octobre.
Nacional Financiera (NAFINSA)	100,0 (Banque)	Crédit destiné aux petites et moyennes industries. Coût total du projet évalué à \$185 millions, dont \$100 millions en devises étrangères.	Prêt signé le 29 septembre.
Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)	100,0 (Banque)	Projet d'irrigation et d'expansion agricole dans le bassin de Panuco.	Préparation du projet en cours.
Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)	23,0 (Banque)	Projet d'irrigation de L'Ocoroni. Coût total du projet évalué à \$54.6 millions, dont \$23 millions en devises étrangères.	Présentation au conseil d'administration le 14 octobre. <u>Achat</u> : financement rétroactif proposé pour faciliter la mise en oeuvre du projet.
Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)	100,0 (Banque)	Expansion agricole - Vallée de San Fernando.	Rapport de faisabilité en cours de rédaction.
Nacional Financiera (NAFINSA)	100,0 (Banque)	Crédit destiné aux biens de production - Expansion de l'industrie des biens de production.	Mission de préparation sur le terrain.

TABLEAU 23

PROGRAMME CANADO-MEXICAIN DES JEUNE TECHNICIENS

	<u>Nombre des participants</u>	<u>Domaines d'intérêt</u>
1973-74	15	Ingénierie (14)
1974-75	15	Électricité (2), pollution (2) Forêts (2), dessin industriel (2)
1975-76	10	Papier (2), ingénierie (2)
1976-77	21	Papier/forêts (5), dessin industriel (3)
1977-78	14	Technologie alimentaire (3), ingénierie (3)
1978-79	9	Technologie alimentaire (9)
1979-80	7	Télécommunications (3) lutte contre la pollution (2)



FIGURE I

PRIORITÉS GÉOGRAPHIQUES DU PLAN MEXICAIN



Canada

(This publication is also available in English)