

formation. Toutefois, comme *Telmex* a conservé son monopole, les marchés des services aux consommateurs restent inaccessibles.

Le gouvernement s'apprête maintenant à déréglementer les télécommunications. Le secteur des appels interurbains sera ouvert à la concurrence à compter du 1er janvier 1997. *Telecomm de México* devrait privatiser un certain nombre de services dont la télécopie publique, le télégramme, la messagerie électronique et les communications par satellite.

Même si la crise économique a retardé les projets d'expansion, l'objectif du gouvernement est toujours d'accroître la densité du réseau téléphonique pour dépasser le niveau de 10 lignes par 100 personnes, une augmentation de 15 pour 100.

Telmex est parvenue, en janvier 1996, à une entente avec les six consortiums qui s'étaient déjà vu accorder des concessions pour les appels interurbains. La participation étrangère aux nouvelles entreprises d'interurbains sera limitée à 49 pour 100, avec probablement des exceptions pour les systèmes de téléphonie cellulaire. Les participants à ces consortiums sont, entre autres, les sociétés américaines Sprint, MCI et Bell Atlantic. En vertu de cette entente, la concurrence commencera à se manifester en offrant un service limité sur des lignes privées en août 1996. D'après le *Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)*, Secrétariat aux communications et aux transports, les sept sociétés consacreront plus de 2 milliards de dollars US par an aux améliorations d'infrastructures. Le *SCT* accepte maintenant des propositions additionnelles de concessions, y compris dans certains cas pour le service local.

Les entreprises canadiennes sont déjà des intervenants importants dans le développement du réseau de téléphonie cellulaire mexicain. Les perspectives pour l'implantation de réseaux téléphoniques ruraux, de services de transmission de données, de réseaux locaux, de commutation par paquets et d'autres produits du genre, pour lesquels le Canada est considéré comme un leader mondial, sont excellentes.

LES SERVICES COMMERCIAUX ET PROFESSIONNELS

Les dispositions de l'ALÉNA autorisent les Canadiens de 60 professions à vendre leurs services à des clients mexicains. Cela fait apparaître des débouchés pour les experts-conseils canadiens qui ont des compétences dont le Mexique a grand besoin. Il s'agit essentiellement des spécialistes des secteurs des mines, de la production d'électricité, de la protection de l'environnement, de la télédétection, de la formation, de la biotechnologie, des services informatiques, de l'exploitation forestière et de l'agriculture. À elle seule, l'exportation de services-conseils rapporte au Canada environ 600 millions de dollars canadiens par année. À eux seuls, les services de cartographie et d'arpentage au Mexique génèrent des recettes de 100 millions de dollars canadiens.

L'expansion du commerce extérieur mexicain, et le fait que le pays soit l'une des dix destinations les plus prisées pour les investissements étrangers, expliquent l'afflux sans précédent de visiteurs d'affaires. Cela explique la force de la