

LE SECTEUR MINIER

Le Mexique possède d'importantes réserves inexploitées de plusieurs minéraux très utiles. Le développement du secteur minier a été freiné par les restrictions imposées par le gouvernement, mais celles-ci ont été levées dans une large mesure. Les sociétés minières canadiennes se sont implantées au Mexique et jouent maintenant un rôle majeur dans les nouveaux développements miniers. La réputation du Canada dans ce secteur peut être élargie pour englober la vente d'équipements et de services miniers.

LES SYSTÈMES DE TRANSPORT

Le Canada a pénétré depuis longtemps le marché mexicain des systèmes et de l'équipement de transport grâce à la société Bombardier, de Montréal, qui a pris le contrôle de *Concarri*, le principal fabricant mexicain d'équipement et de wagons pour les systèmes de transport urbain rapides. Ce marché prend de l'expansion alors que ces systèmes sont élargis pour répondre aux besoins d'une population mexicaine en croissance rapide et de plus en plus urbanisée.

LES PRODUITS CULTURELS ET D'ENSEIGNEMENT

Le Mexique consacre de plus en plus d'argent à ses programmes de développement social. La proportion du produit intérieur brut (PIB) consacrée à l'éducation devrait atteindre huit pour cent d'ici l'an 2000, alors qu'elle dépassait à peine cinq pour cent en 1993. Malgré les écarts culturels manifestes, les réussites du Canada dans le domaine de l'enseignement et de la culture sont connues au Mexique et devraient faire apparaître de nouveaux débouchés.

LES TECHNOLOGIES DE POINTE

Le Mexique, comme le Canada, a eu recours à la technologie pour relier une population diversifiée et dispersée sur son territoire. Ses capacités ne se situent toutefois pas au niveau de celles du Canada. Le pays manque en particulier gravement de renseignements géographiques. Parmi les problèmes que cela entraîne, on peut signaler qu'environ 90 pour 100 des taxes foncières du Mexique ne sont pas perçues à cause du manque de données cadastrales adaptées. C'est un domaine dans lequel le Canada a fait la preuve de ses compétences et il dispose de systèmes éprouvés à vendre au Mexique.

Malgré les progrès très importants réalisés au cours de la dernière décennie, le Mexique continue à avoir un certain nombre des caractéristiques des économies en développement. La crise du peso de 1994 a mis en évidence la fragilité des fondements de son économie et montré que traiter des affaires au Mexique présente davantage de risques et nécessite plus de précautions que de vendre aux États-Unis. Cela devrait toutefois plaider en faveur de la prudence plutôt que de l'abandon des affaires au Mexique. Les entreprises désireuses de prendre le temps voulu et de faire les efforts nécessaires continueront à trouver des débouchés très intéressants au Mexique. Pour tirer parti de ces possibilités, il est indispensable de trouver le financement adapté.