

TABLE DES MATIÈRES

L'ALÉNA

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) élargit la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à 360 millions — un marché plus important que celui des 12 pays de l'Union européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 7 billions de dollars.

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral entre les deux pays a dépassé les 5,5 milliards de dollars en 1994 et devrait atteindre les 7 milliards d'ici la fin de la décennie.

Les investissements canadiens au Mexique augmentent rapidement, ayant passé de 452 millions de dollars en 1992 à plus de 1,2 milliard en 1994.

Ce guide de marché a été préparé en tenant compte des problèmes auxquels la personne qui envisage d'exporter est confrontée. Il ne s'agit toutefois pas d'un document exhaustif et les conditions, les intérêts et les besoins particuliers à chaque cas commanderont la façon dont les entreprises doivent adapter leur approche et leur stratégie au marché mexicain.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser directement au :

Ministère de l'Industrie (MI) par l'intermédiaire des Centres de commerce international (section des contacts importants) ou à l'InfoCentre aux numéros suivants :

1-800-267-8376 ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500

BÉI (babillard électronique) :
1-800-628-1581 ou (613) 944-1581

INTRODUCTION	7
LES AVANTAGES DE LA SOLUTION CONSTRUIRE-EXPLOITER-TRANSFÉRER	9
LES RELATIONS CONTRACTUELLES	10
Le gouvernement	11
Les entrepreneurs	12
Les fournisseurs d'équipement	12
Le gestionnaire des installations	13
Les prêteurs	13
Les acheteurs ou les clients	13
Les assureurs	13
PRÉPARER UN PROJET CONSTRUCTION-EXPLOITATION-TRANSFERT	14
Les risques	15
La structure financière	16
Les sources de financement	16
PRÉPARER UN DOSSIER DE PROJET CONSTRUCTION-EXPLOITATION-TRANSFERT	17
La crédibilité des promoteurs du projet	18
L'appui du gouvernement	18
Le transfert de devises étrangères	19
La liberté d'importer	19
Le recours à la main-d'œuvre et aux entrepreneurs locaux	19
Le régime juridique de l'utilisation des terrains	20
Le contexte juridique	20
L'assurance	20
La gestion du projet	20
Les considérations propres aux projets de production d'énergie	21
Les contrats de construction clé en main	21
Les approvisionnements garantis en carburant	21
Les contrats de ventes fermes d'énergie	21
LA VIABILITÉ FINANCIÈRE	22
Le risque du promoteur	22
Le risque de faisabilité économique	23
Le risque global	23
Le risque du marché	24
Le risque des approvisionnements	24
Le risque lié à la production	24
Les risques environnementaux	25
Le risque souverain	25
L'assurance	25
Le plan de financement	25
LE DÉFI DU MEXIQUE EN MATIÈRE D'INFRASTRUCTURE	26
Les routes	26
La production d'électricité	27
Le traitement des eaux usées	28