
Produits et services du pétrole et du gaz : Le Mexique possède, en importance, les cinquièmes réserves connues de pétrole et de gaz au monde. La société PEMEX, monopole pétrolier étatique, représente à elle seule le principal acheteur mexicain de produits et services dans ce secteur et elle a récemment pris des mesures afin de permettre une plus forte participation étrangère aux contrats de forage et de services. Actuellement, le Canada détient environ 3 p. 100 du marché des services d'ingénierie, ce qui représente des ventes de 8 millions de dollars en 1992, et 3 p. 100 du marché du matériel et de la machinerie industrielle secondaire, ce qui correspond à des ventes de 13,7 millions de dollars en 1992. Le domaine des services présente des débouchés, surtout dans les secteurs du génie environnemental pétrolier, des services de levées sismiques et d'interprétation, et du génie du traitement du gaz. Les entreprises canadiennes peuvent également tirer parti d'une ligne de crédit de 500 millions de dollars que la Société pour l'expansion des exportations a accordée à la société PEMEX.

Matériel de transport : Le Mexique procède à la modernisation de son infrastructure de transport. Des entreprises canadiennes ont déjà réalisé des ventes importantes à la société ferroviaire nationale du Mexique et des débouchés intéressants s'ouvrent dans le secteur du transport en commun urbain. Mexico prévoit, à elle seule, consacrer 180 millions de dollars à la modernisation de son réseau de métro. En ce qui concerne le transport aérien, on estime que le pays investira 1 milliard de dollars en appareils dans un proche avenir. Parallèlement, le Mexique privatise ses ports et de nouvelles installations maritimes sont en voie de planification. De plus, les opérations de transport, l'entretien et les services-conseils offriront de nouvelles possibilités aux fournisseurs de services de transport.

Services : Au fur et à mesure que le Mexique continuera de se développer, il aura besoin d'un large éventail de services commerciaux et professionnels afin d'améliorer la qualité de ses infrastructures. En fait, le Mexique ne compte pas un seul marché de services, mais plusieurs. Parmi les domaines d'importance cruciale actuellement, on peut mentionner les services financiers (banques, comptabilité, investissement et assurance), les services professionnels (conception architecturale, urbanisme, génie-conseil) et les services commerciaux (réseaux de distribution, conseils juridiques, formation du personnel et des cadres).

Le vaste marché américain des services présente également beaucoup de possibilités et l'entrée en vigueur de l'ALENA permettra de manière générale aux sociétés canadiennes de profiter plus facilement de ces débouchés. Plus précisément, l'ALENA prévoit un assouplissement progressif des restrictions dans des domaines comme ceux des services professionnels, du transport terrestre et des services aériens spécialisés. Parmi les secteurs prometteurs, on signale particulièrement la conception architecturale et la construction, le génie-conseil, le transport, la géomatique, les services environnementaux, les services juridiques, la technologie de l'information et les télécommunications.

Marchés publics : Les marchés publics du Mexique et des États-Unis continueront d'offrir des débouchés attrayants aux exportateurs canadiens. Au Mexique, l'ALENA permettra aux sociétés canadiennes d'avoir accès aux marchés publics, en particulier ceux de la PEMEX et de la CFE, société d'État dans le secteur de l'électricité, dont les achats représentent près de 8,2 milliards de dollars américains.

Aux États-Unis, l'ALENA élargira les débouchés des entreprises canadiennes en leur donnant accès aux achats de plusieurs organismes publics américains, marché qui leur était auparavant fermé. Ainsi, les sociétés canadiennes pourront soumissionner des contrats de construction du U.S. Army Corps of Engineers, dont le budget pour 1994 devrait s'établir à 11,2 milliards de dollars américains. Qui plus est, les fournisseurs canadiens de services pourront profiter d'une disposition de l'ALENA qui leur permet de concurrencer directement les fournisseurs américains pour plus de 30 milliards de dollars par année de contrats de services fédéraux.