

TABLE DES MATIÈRES

L'ALÉNA

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) fera passer la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à 360 millions — un marché plus important que celui des 12 pays de la Communauté européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 6 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 3 milliards de dollars en 1991 et devrait atteindre les 5 milliards d'ici la fin de la décennie.

Le total cumulé des investissements canadiens au Mexique augmente rapidement, ayant passé de 350 millions de dollars en 1989 à plus de 500 en 1991.

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. Même si tout a été fait pour assurer la précision du contenu de cette étude, il n'est pas possible d'accepter la responsabilité des erreurs ou des omissions éventuelles.

Pour obtenir de plus amples informations, s'adresser directement à :

Industrie Canada (IC) via les centres de commerce international implantés dans les provinces (cf. Contacts importants) ou à InfoEx plus au 1-800-267-8376 ou au (613) 944-4000. Fax : (613) 996-9709.

INTRODUCTION

5

1. L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION AU MEXIQUE

5

Les priorités du développement des infrastructures

6

La structure de l'industrie

7

Les activités régionales

10

2. PROFIL DES SOCIÉTÉS MEXICAINES DE CONSTRUCTION

11

La spécialisation du secteur

11

Globalisation du secteur

12

Les possibilités pour les sociétés canadiennes

12

Les principaux éléments de succès

13

3. POSSIBILITÉS SECTORIELLES — ROUTES ET AUTOROUTES

14

Le programme de concession des autoroutes

14

Les possibilités pour les entreprises canadiennes

16

4. POSSIBILITÉS SECTORIELLES — INFRASTRUCTURE HYDRAULIQUE

17

La Comisión Nacional del Agua (CNA)

17

Les projets d'aqueducs

17

Vendre à la CNA

19

Les possibilités pour les entreprises canadiennes

19

5. LES POSSIBILITÉS SECTORIELLES — LE SECTEUR DE L'ÉNERGIE

20

Les Petróleos Mexicanos (Pemex)

20

La Comisión Federal de Electricidad (CFE)

21

Les possibilités pour les entreprises canadiennes

22

6. LES POSSIBILITÉS SECTORIELLES — LE LOGEMENT

23

La demande sur le marché du logement

23

Les possibilités pour les entreprises canadiennes

26

7. LES POSSIBILITÉS SECTORIELLES — LE TOURISME

26

FONATUR

27

Les méga-projets

28

L'investissement dans le secteur touristique — Le mécanisme des fiducies

28

Les possibilités pour les entreprises canadiennes

28

