LES DÉBOUCHÉS POUR LES SOCIÉTÉS CANADIENNES

Comme dans de nombreux autres secteurs, ce sont des créneaux précis, en particulier dans les domaines du conseil et des autres services, qui offrent les meilleurs débouchés pour les sociétés canadiennes.

LE SECTEUR DES AUTOBUS ET DES AUTOCARS

Si on s'attend à voir les revenus du secteur augmenter progressivement, c'est qu'on fait l'hypothèse que les tarifs iront à la hausse, permettant aux exploitants d'acheter des autobus et des autocars de meilleure qualité. Le secteur national se prépare, grâce à des alliances avec des sociétés étrangères, à répondre à cette augmentation prévue de la demande.

Les fabricants canadiens d'autobus et d'autocars auront de la difficulté à vendre des véhicules complets au Mexique à cause de la concurrence par les prix des fabricants locaux. Les concurrents américains, brésiliens et européens se sont également bien implantés sur le marché des grosses pièces. Les débouchés accessibles aux sociétés canadiennes apparaîtront surtout par l'entremise de coentreprises ou d'accords de licence de technologie. Il est également possible d'envisager de fournir des produits spécialisés ou des compétences particulières.

VENTES PRÉVUES D'AUTOBUS ET D'AUTOCARS AU MEXIQUE, 1993-1999

Année	Urbain	Intercités
1993	6 255	4 318
1994	8 055	2 446
1995	8 941	2 544
1996	10 014	2 671
1997	11 216	2 805
1998	12 674	2 973
1999	14 195	3 151