

## Études sectorielles

La liquidation, par l'administration Salinas, d'éléments d'actifs appartenant à l'État mexicain, a transformé les télécommunications en un secteur innovateur, porteur et riche de débouchés, qu'alimentent les investissements privés.

Le marché mexicain s'ouvre de plus en plus au matériel de télécommunications étranger. La part des importations est passée de 10 %, en 1984, à quelque 20 %, en 1986, grâce en partie à l'accroissement des investissements auxquels a donné lieu la Coupe du Monde de soccer, en 1986. Les augmentations graduelles se sont poursuivies et, en 1990, dans la foulée de la diminution des droits d'importation et de l'élimination des permis d'importation obligatoires, la part des importations a atteint 48 %. L'on s'attend à ce que d'ici 1994, les importations répondent à 53 % de la demande dans le secteur.

Le marché mexicain du matériel de télécommunication devrait afficher une croissance de 10 % par année. En effet, l'un des objectifs déclarés du pays est de doubler le nombre de lignes téléphoniques au cours des cinq prochaines

# Télécommunications

années. La poursuite de cet objectif entraînera des dépenses d'environ 10 milliards de dollars. Telmex (Telefonos de Mexico) prévoit à elle seule dépenser quelque 2 milliards de dollars cette année pour améliorer le service et installer de nouvelles lignes.

Northern Telecom exploite une usine au Mexique depuis 1991. Bell Canada et Mitel détiennent des intérêts. D'autres sociétés canadiennes participent à la mise en place d'un réseau de téléphone cellulaire. Depuis 1991, les entreprises canadiennes réalisent des ventes annuelles de plus de 100 millions de dollars US au Mexique.

Les dispositions de l'Accord de libre échange nord-américain (ALENA) reconnaissent l'importance des échanges en matière de télécommunication. Tous les droits de douanes sur le matériel de télécommunication seront graduellement éliminés au cours des 10 années qui suivront la ratification de l'Accord. Mais en attendant, le Canada et les États-Unis jouissent d'ores et déjà de tarifs préférentiels par rapport aux fournisseurs qui ne sont pas parties à l'ALENA. Le 1<sup>er</sup> juillet 1995, le marché sera complètement ouvert aux sociétés canadiennes implantées au Mexique (ou sur une base transfrontalière antérieurement interdite) qui souhaitent offrir des services de télécommunication et d'informatique améliorés.

Toutefois, l'explosion des télécommunications au Mexique n'est pas uniquement tributaire de l'évolution de l'ALENA. Douglas Clark, de Northern

Telecom de Mexico, affirme que ce sont le gigantesque programme de privatisation du Mexique ainsi que la refonte de son économie qui expliquent la présence accrue de sa société sur ce marché.

La concurrence, sur ce qui est perçu comme un marché très lucratif et à long terme, sera vive. À l'heure actuelle, les États-Unis constituent le plus important fournisseur de matériel de télécommunication au Mexique. Suivent, dans l'ordre, le Japon, la Suède, l'Allemagne, la France et le Canada. De toute évidence, les entreprises devront multiplier les efforts en matière de recherche et de développement dans leurs domaines de prédilection afin de réussir à long terme sur le marché mexicain.

Les Européens et les Japonais exploitent avec beaucoup de dynamisme les débouchés qu'offre le marché mexicain. Le prix et les modalités de financement sont les facteurs qui influent le plus sur la demande mexicaine. Les sociétés canadiennes peuvent tirer parti de lignes de crédit offertes par la Société pour l'expansion des exportations : une ligne de crédit de 100 millions de dollars a été consentie à Telmex.

Le climat est accueillant, les besoins sont considérables et nous possédons le savoir-faire. Tous les facteurs se conjuguent donc pour favoriser l'implantation ou l'expansion sur ce nouveau marché. Le Mexique appelle : de nombreuses entreprises canadiennes sont en mesure de répondre à cet appel.

### Titres de transport - Suite de la première page

indiqués en équivalents métriques. Les valeurs devraient être exprimées en devises originales puisque le taux de change et l'équivalent en pesos mexicains sont calculés en fonction de la date d'arrivée des biens au Mexique.

Il faut faire parvenir un bordereau d'expédition à l'acheteur ou au courtier en douanes, à titre de destinataire; le nombre d'exemplaires expédiés est fonction du mode de transport utilisé. Le bordereau devrait indiquer :

- le nombre de colis dans la cargaison;
- une liste détaillée des marchandises que renferme chaque colis, conformément à ce qui est inscrit sur la facture;
- le poids net, brut et légal de chaque colis et de la cargaison;

- les dimensions et le volume de chaque colis et de l'ensemble de la cargaison.

Le type de connaissance varie en fonction du mode de transport. La documentation doit accompagner les envois par avion. Dans le cas des envois par bateau, la facture commerciale, la liste de colisage et le connaissance devraient être envoyés à l'importateur mexicain par l'entremise d'un service de messagerie international. Il est recommandé de faire parvenir des exemplaires au courtier en douanes; sinon, l'importateur devra s'en charger. Les mêmes modalités s'appliquent au transport terrestre. Ces documents devraient être expédiés par service

accélééré, préalablement à l'expédition des marchandises, afin de permettre la révision des documents et l'obtention des permis spéciaux. Il est à déconseiller d'utiliser la poste, qui pourrait occasionner un retard de deux à trois semaines.

Ces exigences, bien que rigoureuses, sont relativement explicites dans la plupart des cas. Ce qu'il ne faut surtout pas oublier, une fois vérifiée l'exactitude des documents, c'est de contrôler avec soin leur cohérence. Le moindre petit écart pourrait entraîner d'importants retards.

InfoEx diffuse un excellent document sur cette question — demander, **Documents d'exportation et recouvrements à l'étranger** (n° 123-TF).