

L'essentiel de la technologie d'automatisation utilisée au Mexique provient des États-Unis et d'Allemagne. Selon une estimation, ces deux pays détiennent chacun 40 pour 100 du marché. La France, l'Espagne, la Hollande et l'Autriche sont aussi des concurrents importants. À part le domaine de la robotique, les produits japonais n'ont pas été bien reçus au Mexique. Selon certaines des personnes interrogées, ceci serait dû aux différences culturelles entre les fournisseurs japonais et les acheteurs mexicains.

D'autres estimations placent la part des États-Unis beaucoup plus haut. Cela pourrait provenir du fait que certains produits européens sont vendus par des sociétés américaines, sans que le nom de leur pays d'origine apparaisse nécessairement. Parmi les principales marques européennes, on peut citer SAP (Allemagne) et BaaN (Pays-Bas). Les entreprises mexicaines ont souvent acheté ces produits parce qu'elles les avaient vus aux États-Unis. On attribue cette préférence pour les fournisseurs américains au fait qu'il est facile pour un Mexicain d'aller aux États-Unis quand il veut voir fonctionner un système dans un salon professionnel ou chez un utilisateur. On a constaté d'autre part que les logiciels d'application utilisant des langues autres que l'espagnol ou l'anglais n'étaient pas bien accueillis.

Plusieurs logiciels canadiens sont disponibles au Mexique, dont ceux de Speedware et de Cognos. Les autres produits canadiens cités par des personnes consultées pour cette étude sont MOOPI, MAXIMA et DESCARTES. Par contre, plusieurs de ces experts ont répondu qu'ils ne connaissaient aucun produit canadien. Un grand nombre des logiciels en question sont importés directement du Canada, mais d'autres sont offerts par des distributeurs, et l'acheteur ne sait donc pas nécessairement qu'ils sont canadiens. La technologie canadienne d'automatisation industrielle jouit toutefois d'une réputation très favorable, même auprès des personnes qui ne connaissent pas de produits particuliers.

Avant la dévaluation du peso de décembre 1994, plusieurs experts avaient prévu pour 1995 une croissance de ce marché d'environ 25 pour 100 en valeur réelle. Maintenant, on pense plutôt qu'il va se contracter, encore que le secteur de l'automatisation n'ait pas autant souffert de la crise que certains autres. Par exemple, l'un des grands producteurs a annoncé que son chiffre d'affaires global avait baissé de 30 pour 100 pour les quatre premiers mois de 1995, mais que ses produits d'automatisation n'avaient reculé que de 18 pour 100.

La plupart des observateurs prédisent un retour à des taux de croissance élevés (15 à 20 pour 100 par an) à partir de 1996. Cette prévision s'applique autant au matériel qu'aux logiciels et aux services de conseil. Ce sont ces derniers qui offrent les meilleures perspectives de pénétration, car le secteur mexicain de l'automatisation industrielle ne dispose pas d'un nombre suffisant de professionnels capables d'utiliser les techniques les plus récentes pour développer des solutions créatives. Des accords de partenariat avec des entreprises mexicaines seraient donc un excellent moyen pour entrer rapidement dans ce marché.