

un mécanicien qui les installera. Certains mécaniciens travaillent dans la rue et achètent les pièces au fur et à mesure qu'ils en ont besoin. C'est pourquoi les détaillants et les grossistes indépendants occupent une place importante sur le marché des pièces. Parmi les autres créneaux éventuels, on peut citer les machines à laver les voitures et les outils mécaniques. Les entreprises mexicaines de ce secteur cherchent des partenaires étrangers qui peuvent leur apporter à la fois technologie et financement.

Contraintes

Les fournisseurs mexicains dominent le segment des pièces essentielles — pare-brise, moteurs, transmissions, systèmes de freinage automatique et systèmes de direction — de sorte que le marché des importations est limité.

Bien que le marché des véhicules d'occasion soit passablement important au Mexique, il est difficile à desservir de l'extérieur du pays. Les exportateurs cherchant à vendre des pièces canadiennes usagées de véhicules automobiles se heurteront à une paperasserie excessive et à des restrictions à l'importation. En outre, les circuits mexicains de distribution de pièces usagées sont souvent des marchés officieux, où il faut absolument régler en numéraire, et il y est difficile de s'y implanter.

Il existe deux circuits de distribution distincts sur le marché mexicain des pièces de rechange : la filière traditionnelle et les circuits plus directs. Le marché traditionnel est desservi par un groupe très soudé de quelque 40 grossistes qui revendent les produits à 20 000 ateliers de mécanique automobile et à 6 000 magasins de pièces. Ces grossistes, qui forment l'association ANAMAPA (Asociación de Mayoristas de Partes para Automoviles), dispensent un service essentiel aux fournisseurs étrangers qui, sans eux, ne seraient pas en mesure d'approvisionner un réseau de distribution aussi fragmenté. Parallèlement, la croissance rapide des méga-détaillants et des chaînes spécialisées dans le

domaine des véhicules automobiles a donné naissance à un réseau de nouveaux liens plus directs avec les consommateurs. De grands détaillants américains (Walmart, Club Price, Sam's) ainsi que des détaillants mexicains de premier plan comme le Grupo Cifra, Comercial Mexicana et Gigante, consacrent tous beaucoup d'espace sur leurs rayons à des produits de rechange destinés aux consommateurs, particulièrement des accessoires et des appareils de sécurité. La plupart de ces détaillants préfèrent s'approvisionner directement auprès de fournisseurs étrangers, mais ils ont accès à un agent ou à un distributeur mexicain pour le service après-vente.

Stratégie d'accès au marché

Le marché des pièces de rechange est un secteur traditionnel où les relations sont établies depuis longtemps et revêtent une importance cruciale en vue de l'entrée sur le marché. Le facteur de succès le plus important pour les fournisseurs canadiens consiste à trouver un bon agent ou distributeur qui dispose déjà de son réseau de relations. Pour trouver un bon candidat, on peut s'adresser aux acheteurs en place et leur demander avec qui ils préfèrent travailler. Il est également très important de rencontrer directement les distributeurs et les importateurs, car ils connaissent habituellement les besoins des divers acheteurs.

Plan d'action

Information sur le marché et renseignements commercial

- Consolider la banque de données sur les importateurs de pièces d'automobile à l'aide des renseignements qui figurent dans le système WIN et dans d'autres bases de données (premier trimestre de l'exercice 1998-1999)
- Dresser une liste des entreprises canadiennes actives au Mexique et de leurs capacités (premier trimestre de l'exercice 1998-1999)

- Poursuivre les contacts avec les associations, le secteur privé et les acheteurs mexicains au moyen d'appels de l'extérieur et en participant aux foires et colloques locaux (voir « sensibilisation »)
- Mettre à jour l'étude de marché dans le système Export *i* (troisième trimestre de l'exercice 1998-1999).

Accès au marché

- Préparer un rapport énumérant les règlements les plus pertinents touchant le secteur des véhicules automobiles — par exemple, les modifications aux normes (*Normas Oficiales Mexicanas* ou NOM), les restrictions à l'importation, etc. — en consultant le *Diario Oficial* et d'autres sources gouvernementales, les journaux, etc. (deuxième trimestre de l'exercice 1998-1999).

Promotion du commerce

- Délégation d'acheteurs mexicains, Canadian International Auto Show, Toronto, avril 1998
- Encourager les exportateurs canadiens à être présents à PAACE 98 (Panamerican Automotive Components and Accessories Expo), Mexico, juillet 1998

Sensibilisation

- Participation à la rencontre de la Society of Automotive Engineers (SAE) à Detroit/Windsor, à l'occasion de la rencontre des délégués commerciaux; visite de promotion dans des entreprises de la région. Rencontres avec des représentants de l'Automotive Industries Association et de l'Automotive Parts Manufacturers Association
- Participation à des foires commerciales et à des colloques d'associations locales et visites auprès d'acheteurs mexicains éventuels pour les renseigner au sujet des capacités des entreprises canadiennes.

Équipement et services destinés à l'industrie des hydrocarbures

Le secteur énergétique est le plus important de l'économie mexicaine. Le Mexique possède environ 5 % des réserves mondiales de pétrole et environ 1 % des réserves de gaz naturel, et sa production de pétrole équivaut à 4,5 % de la production mondiale. Certains des champs pétrolifères du Mexique sont aussi productifs que n'importe quel autre au monde.

Petróleos Mexicanos (PEMEX), une société d'État, est le seul producteur de pétrole et de gaz au Mexique. L'article 27 de la constitution mexicaine lui confère le pouvoir exclusif dans le domaine de l'exploration et de la production de produits pétroliers.

Récemment, la fermeté des cours du pétrole et la nécessité d'obtenir des devises étrangères ont incité les responsables du secteur énergétique mexicain à mettre au point de nouveaux plans d'expansion. PEMEX a annoncé des projets ambitieux d'investissement et de modernisation dans le but d'accroître la production d'hydrocarbures, de rehausser l'efficacité des opérations et de donner la priorité à l'utilisation du gaz naturel, qui est moins polluant.

Le secteur énergétique mexicain a essuyé plusieurs revers causés par les dissensions politiques entourant les projets de privatisation des raffineries en aval de PEMEX. La constitution mexicaine protège la propriété publique des gisements énergétiques du pays. L'interprétation des effets de la législation sur l'actif en raffineries a été contestée au sein du Congrès mexicain en 1996. Les positions adoptées par diverses factions politiques ont forcé le gouvernement à présenter une nouvelle version de son projet de vente et à limiter la propriété étrangère des éléments d'actif secondaires de PEMEX dans le secteur pétrochimique.

Si les actifs pétrochimiques secondaires sont devenus le prétexte d'affrontements politiques entre les partis et factions représentés au Congrès, la privatisation du système de