

## **Les poteaux électriques et de téléphone**

Il y a deux grands consommateurs de poteaux au Mexique : *Teléfonos de México (Telmex)*, la compagnie nationale de téléphone et la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, la Commission fédérale d'électricité. *Telmex* achète des poteaux par l'intermédiaire de sa filiale de construction, *Grupo Contelmex*. Faire des offres à l'occasion d'achats de poteaux par ces sociétés est un processus complexe et rigide.

## **Les traverses de chemin de fer**

*Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société nationale de chemins de fer mexicains, est un grand utilisateur de traverses de chemin de fer en bois. Cette société lance régulièrement des appels d'offres pour des achats en grande quantité. Ces achats sont gérés par le *Grupo Itisa* de Tlaxcala, qui est l'entreprise qui fabrique les traverses de béton précontraint de *FNM*. L'appel d'offres le plus récent a eu lieu au printemps de 1995.

## **Les palettes**

Les conteneurs et les palettes de bois représentent 10 pour 100 de la consommation mexicaine de contreplaqué. Ce marché a suivi l'augmentation des exportations qui a découlé de la libéralisation des échanges. Les caractéristiques de ces palettes, y compris leurs normes de charge, sont assez strictes mais l'épinette canadienne répond à la plupart de ces normes. Le marché est très concurrentiel mais il y a une demande pour le bois brut préoccupé. Il y a un petit nombre de grandes sociétés fabricant de 2 000 à 3 000 palettes par jour.

## **LA CONCURRENCE**

La forte dévaluation du peso en décembre 1994 a largement modifié l'état de la concurrence. Avant cette dévaluation, les marchés des

produits du papier cherchaient avant tout la qualité et le service. Les clients sont maintenant beaucoup plus sensibles au prix et au financement.

Les acheteurs de matériaux de construction commencent à adopter des matériaux moins coûteux mais plus difficiles à réutiliser. En général, on met l'accent sur les considérations à court terme sans se demander vraiment si les solutions retenues coûteront plus cher à long terme. Cette tolérance d'une qualité plus faible constitue un avantage pour les entreprises mexicaines qui ont, en général, des difficultés à respecter les normes internationales de qualité.

Le financement commence aussi à apparaître comme un élément concurrentiel important. Les capitaux sont rares et très coûteux au Mexique. Les entreprises qui peuvent tirer parti de coûts de financement plus faibles au Canada pour offrir des paiements décalés dans le temps et des taux d'intérêt préférentiels bénéficieront d'un avantage concurrentiel. Celles qui sont également en mesure de se protéger contre les dévaluations à venir en utilisant le peso dans leur contrat auront aussi un avantage.

## **Les concurrents mexicains**

Les producteurs mexicains de produits de la forêt ne devraient pas avoir de difficulté à vendre la totalité de leur production. La dévaluation du peso de décembre 1994 les a rendus plus concurrentiels en même temps que les consommateurs devenaient moins stricts sur le respect des normes internationales de qualité.

La capacité du secteur est toutefois loin de répondre à la demande, même avec le marché déprimé actuel. Cela veut dire que les principaux concurrents des produits canadiens sont les autres fournisseurs étrangers, en particulier les Américains.

## **La concurrence étrangère**

Un grand nombre de sociétés américaines se sont implantées au Mexique en y retenant les services de distributeurs, de représentants ou d'agents mexicains, en y créant des coentreprises ou en y implantant des filiales et des multinationales. Cela a accru la visibilité des produits et facilité les livraisons rapides et efficaces en termes de coût. C'est ce qui explique que les États-Unis accaparent environ les trois quarts du marché des importations des produits du bois et de la cellulose. Le Canada suit, dans l'ordre d'importance, les États-Unis et est lui-même suivi de la Suède, de l'Indonésie et de l'Espagne. Depuis la dévaluation du peso en décembre 1994, on s'attend à ce que le Brésil augmente sa part de marché grâce à des importations de cellulose provenant de l'eucalyptus.

## **L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS**

Les ventes de produits du bois, importés et mexicains, devraient baisser à la suite de la dévaluation du peso de décembre 1994. Si la perte de valeur du peso a alimenté les exportations dans un grand nombre d'autres secteurs, les produits du bois n'en profiteront pas dans la même mesure. Cette diminution des ventes a entraîné la fermeture de plus de 80 scieries mexicaines. Bon nombre de celles qui restent fusionnent ou créent des coentreprises pour survivre.

## **LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION**

L'activité dans le secteur de la construction devrait rester au ralenti jusque vers la fin de 1996. On prévoit un ralentissement de 15 pour 100 dans ce secteur pour 1995. Un grand nombre d'habitations terminées restent vides et certains chantiers ont été arrêtés.