

LES POSSIBILITÉS DANS LE SOUS-SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

Les efforts de *Teléfonos de México*, (TELMEX), la société nationale de téléphone, pour moderniser le système téléphonique mexicain antédiluvien font apparaître d'importantes possibilités pour les producteurs canadiens de tous les types d'équipement et de services téléphoniques. Cela comprend les services à valeur ajoutée comme le courrier vocal, la télécopie et la communication de données. TELMEX devra multiplier par 10 l'ensemble de ses systèmes téléphoniques pour parvenir au niveau de service connu au Canada. Les possibilités qui s'offrent sont donc à long terme. En plus, le SCT a accordé 250 nouvelles licences de télédiffusion et 150 de radiodiffusion. Ces licences sont émises uniquement à des citoyens mexicains, ce qui fait apparaître un important nouveau marché pour les fabricants d'équipement de radio et de télédiffusion.

La consommation a augmenté de presque 50 pour cent et les importations ont plus que doublé en 1990 à cause de la privatisation de TELMEX et des autres gros investissements en infrastructure de radio et de télévision.

La demande pour l'équipement de communication de haute technologie devrait rester forte étant donné que les politiques gouvernementales de libéralisation du commerce amèneront progressivement les sociétés mexicaines à être plus tournées vers les marchés internationaux.

Les câbles et les pièces détachées représentaient environ la moitié de toutes les importations de matériel de télécommunications en 1990. Quant au reste, il s'agissait pour l'essentiel de combinés, d'équipement téléphonique et d'appareils de transmission et de réception. On prévoit que les

POSSIBILITÉS DE MARCHÉ AU MEXIQUE POUR LES FOURNISSEURS CANADIENS D'ÉQUIPEMENT DE TÉLÉCOMMUNICATION

- Équipement de commutation téléphonique PBX
- Équipement de transmission de données
- Équipement à mettre en place chez le client
- Réseaux privés
- Fibres optiques
- Services de soutien par satellite
- Systèmes de téléphonie cellulaire
- Systèmes de commutation analogique
- Équipement de télé- et de radiodiffusion
- Produits de vérification et d'entretien

domaines des communications par satellite, de la fibre optique, de la communication des données, des téléphones cellulaires et de la radiodiffusion connaîtront une forte croissance.

LES POSSIBILITÉS DANS LE SOUS-SECTEUR DES SERVICES PROFESSIONNELS

Les sociétés canadiennes bénéficient d'un avantage sur le marché des services professionnels. Ces services sont différents des produits puisqu'ils comportent un élément humain qui va au-delà du prix et des caractéristiques techniques. Le client mexicain estime que les sociétés canadiennes d'expertise-conseil ont le savoir qui leur est nécessaire et sont sensibles à leurs besoins.

Il n'est pas possible de distinguer complètement le marché des services professionnels de celui de l'équipement et des logiciels. Ce sont les besoins des clients qui commandent ensemble des choix de matériel, de logiciels et de services.

Les données sur les importations et les exportations ne font pas état des services de la même façon que dans les cas des produits et on ne dispose donc pas de données pour permettre une comparaison précise. La taille du sous-secteur des services professionnels a été évaluée à 295,2 millions de dollars US en 1990 et à 419,2 millions de dollars US en 1992. On prévoit une solide croissance de 27 pour cent par année.

SERVICES PROFESSIONNELS AU MEXIQUE, 1992

Services	Pourcentage du sous-secteur
Programmation à contrat et développement de logiciel	36
Expertise-conseil en systèmes d'information	22
Intégration de systèmes	16
Éducation et formation	13
Gestion de réseaux et d'installations	8
Mise en oeuvre de systèmes	5

Source : Services d'information au Mexique.

L'ACCÈS AU MARCHÉ

Les organismes gouvernementaux et les sociétés parapubliques ou *paraestatales*, qui sont les principaux acheteurs d'équipement et de services électroniques de pointe, préfèrent acheter leurs services et leur équipement auprès d'entreprises ayant un représentant local permanent au Mexique. Les PME, qui constituent une part de plus en plus importante du marché, en particulier pour les produits de la catégorie des PC, ont besoin d'un service encore plus personnalisé.

Une façon pratique de disposer d'une présence locale est de constituer une alliance stratégique ou un partenariat avec une société mexicaine. Pour nombre de PME canadiennes, c'est là la seule façon efficace d'accéder au marché mexicain. Les sociétés canadiennes peuvent apporter expertise et transfert de technologie qui s'allieront bien avec la connaissance du marché et les coûts d'exploitation relativement faibles des partenaires mexicains. Quant aux sociétés canadiennes plus importantes, elles pourront préférer acheter une société mexicaine bien implantée pour avoir accès à ce marché, tout en conservant le contrôle de leurs activités.

La participation aux foires commerciales est une façon courante pour les sociétés canadiennes de présenter leurs produits sur le marché mexicain et d'établir des contacts avec des partenaires éventuels. Parmi les foires commerciales à venir, on peut citer :

Expo-Comm '95 Mexico	17 au 20 janvier
IndentiMex '95	22 au 24 février
Comdex '95 Mexico	22 au 24 mars

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Affaires étrangères et Commerce international Canada (AÉCIC) est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter, on commencera par s'adresser à l'**InfoCentre** qui est en mesure de donner des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations. Ce centre aide à trouver rapidement des solutions aux problèmes d'exportation, à accéder au réseau de renseignements commerciaux d'AÉCIC. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des

