

que le marché de l'automatisation industrielle continuera à être dominé par les importations. Il y a un petit nombre d'entreprises locales qui fournissent des solutions précises adaptées à de petites entreprises, mais il n'y a pas d'entreprise mexicaine qui dispose des ressources nécessaires pour prendre en charge l'intégration de grandes entreprises. Certains des observateurs pensent même que la pénétration des importations augmentera au fur et à mesure que les prestataires de services étrangers, comme les intégrateurs et les formateurs de systèmes, commenceront à accéder au marché mexicain.

LES MEILLEURS DÉBOUCHÉS

On a demandé aux leaders du secteur mexicain de l'automatisation industrielle quels équipements et services offriraient, à leur avis, les meilleurs débouchés à moyen terme. En général, ils s'entendent pour reconnaître que la fabrication assistée par ordinateur (FAO) n'en est qu'à ses premiers pas dans la plupart des domaines. Ils sont convaincus qu'on passera progressivement à des systèmes totalement intégrés. À court terme, ce sont toutefois les projets à petite échelle donnant des résultats rapides qui domineront sur le marché. Les produits qui ont été cités de façon précise sont, entre autres, les suivants :

Matériel d'automatisation

- La gamme complète des produits de contrôle d'équipement, dont les détecteurs de présence, les automates programmables, les démarreurs, les mécanismes d'entraînement, les détecteurs et les interfaces intelligents. La demande sera plus élevée pour les équipements qui peuvent être adaptés à la machinerie de production en service.

Matériel informatique

- Les serveurs utilisant le système d'exploitation UNIX. Ceux-ci remplacent maintenant les ordinateurs plus gros et deviennent une norme pour les systèmes haut de gamme.
- Les produits de communication en réseau.

Logiciels de conception et d'ingénierie

- Les produits qu'il est possible d'utiliser sur les ordinateurs personnels haut de gamme plutôt que pour les postes de travail. La majorité des entreprises ont accès à des ordinateurs personnels mais ne peuvent pas s'offrir des postes de travail. Ce sont les solutions se situant aux alentours de 6 000 \$ US qui offriront les meilleures possibilités.
- Les logiciels de conception assistée par ordinateur (CAO), en particulier les produits utilisant AutoCad. Pour la production, la plupart des entreprises commencent avec la CAO puis passent à des systèmes d'ingénierie assistée par ordinateur et de fabrication assistée par ordinateur. Actuellement, AutoCad domine le marché des systèmes de premier échelon.

Logiciels de fabrication

- Les solutions de planification des ressources matérielles, en particulier SAP et les produits connexes. La demande est particulièrement forte pour les nouvelles versions conviviales.
- Les produits de niveau II du modèle de production assistée par ordinateur (PAO).

Applications de distribution

- Les systèmes de gestion de la distribution, de la fabrication à l'utilisateur final.
- Les produits de transfert électronique de données (TÉD).
- Les systèmes de gestion des inventaires.
- Les solutions d'intégration qui peuvent être facilement copiées dans des unités distinctes de la chaîne de production.

Conseils

- Services techniques généraux, y compris la formation.
- Services d'intégration des systèmes.

STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DES MARCHÉS

On trouve plusieurs logiciels canadiens au Mexique. Toutefois, ils ne sont pas très connus, même s'ils ont une bonne réputation. Les observateurs mexicains estiment que la réputation du Canada en technologie de pointe n'a pas été suffisamment exploitée par les producteurs canadiens.

Il est intéressant de signaler qu'alors que certains experts interrogés à l'occasion de cette étude ne connaissaient pas les produits canadiens, ils avaient toutefois une opinion très favorable de la technologie canadienne. Un grand nombre d'étudiants mexicains fréquentent des universités canadiennes et apprennent des technologies mises au point au Canada. Ils reviennent chez eux avec une opinion favorable mais les produits canadiens n'ont pas été présentés de façon dynamique sur le marché mexicain.

Les fournisseurs canadiens qui ont organisé des visites de ventes au Mexique ont en général laissé une bonne impression. L'opinion prédominante est qu'ils sont intéressés par le Mexique et que les différences culturelles sont moins importantes pour eux que pour la plupart des fournisseurs américains.

Les spécialistes en automatisation industrielle du Mexique pensent que les produits canadiens devraient être bien reçus si on en faisait la promotion de façon plus soutenue. Ils signalent toutefois que pour que les entreprises canadiennes réussissent à faire concurrence aux sociétés mondiales qui desservent actuellement le marché mexicain, elles devront se concentrer sur des créneaux bien précis.

Les centres universitaires de recherche jouent un rôle important pour l'adoption de nouvelles technologies au Mexique et offrent des possibilités de promotion aux sociétés canadiennes. Le milieu industriel mexicain s'adresse souvent aux universités pour trouver des solutions à des problèmes de production. Les fournisseurs de sys-