

préfère observer les résultats obtenus aux États-Unis et au Chili afin d'autoriser l'usage des SCP sur le territoire national. Les permis de commutation automatique de canaux sont répartis entre des dizaines d'entreprises régionales. À l'exception de Tricom, Radio Cel et Siemens, la plupart sont inexpérimentées. Le marché mexicain des téléavertisseurs comptera près d'un million d'utilisateurs d'ici l'an 2000 grâce à la mise en marché d'appareils à communication bidirectionnelle en 1997. Les principaux fournisseurs de services dans ce domaine sont Skytel, Digital et Radio Beep (Marcatel).

Deux entreprises canadiennes sont au nombre des leaders dans le secteur du **matériel de technologie de l'information pour les bureaux**, soit Nortel pour ce qui est des circuits de transmission de la voix et Newbridge pour la transmission de données. Elles sont en concurrence avec la plupart des grands fournisseurs mondiaux — Ericsson, Alcatel, Fujitsu, Panasonic, 3 Com, Cisco, Novell, etc. Nortel et Newbridge sont présentes depuis une dizaine d'années au Mexique, où elles ont étendu leurs opérations à l'échelle nationale et obtenu des parts importantes du marché en mettant progressivement en place un réseau de distributeurs très performants et en investissant des sommes très importantes dans le soutien technique à l'intention des distributeurs et de leurs principaux clients industriels.

Les exportateurs canadiens ont récemment accru leur part du marché mexicain dans le secteur des ordinateurs et des périphériques, le volume total des ventes atteignant 33 millions de dollars US en 1996, ce qui correspond à une croissance de 135 % en deux ans.

Le marché mexicain du matériel de technologie de l'information pour les bureaux se concentre parmi les multinationales et les grandes sociétés mexicaines. Au total, 65 % des achats dans ce domaine sont effectués par seulement 300 firmes. Près de la moitié des contrats sont engagés par les sièges sociaux des entreprises à Mexico, tandis que Monterrey et Guadalajara

représentent une autre tranche de 35 % du marché. Après avoir connu une stagnation des ventes en 1995 et en 1996, ce segment devrait connaître une croissance de 40 % en 1997 et de 20 % par année par la suite jusqu'à la fin du siècle. En 1998, on prévoit que ce marché, dont la valeur estimative s'élève à 3 milliards de dollars US par année, se répartira comme suit : équipement : 1,35 milliard; transmission de données : 150 millions; logiciels : 500 millions; services : 1 milliard.

Le volet du secteur mexicain de la fabrication qui connaît la croissance la plus rapide depuis la dévaluation de 1994 est celui des **composants électroniques**, dont la production a progressé de plus de 25 % par année en 1995 et en 1996. Les moteurs de cette croissance sont le niveau compétitif des prix des exportations mexicaines et l'arrivée récente d'entreprises de montage de calibre mondial dans la région frontalière, notamment japonaises et coréennes. En 1996, les exportations de matériel électrique et électronique ont dépassé les 26 milliards de dollars US, ce qui correspond à 27,2 % du total des exportations mexicaines. Au cours de la même année, les importations dans le secteur de l'électronique se sont établies à 23,8 milliards de dollars, une grande partie de cet équipement ayant été assemblé au Mexique à des fins de réexportation.

Le marché mexicain des composants électroniques importés est fortement concentré dans cinq segments industriels : les ordinateurs, le matériel audio et vidéo, les télécommunications, les appareils électroménagers et les pièces d'automobile. Plus de 95 % des composants sont importés.

Deux régions dominent le secteur de l'électronique : la zone frontalière, où Tijuana, Mexicali et Ciudad Juárez occupent une place prépondérante, et Guadalajara, la Silicon Valley du Mexique. Dans la région frontalière, l'activité se concentre surtout dans les opérations d'assemblage à faible coût. Le plus souvent, ce sont des entreprises américaines affiliées qui se

chargent des achats de ces usines. La plupart des leaders mondiaux de l'électronique sont présents — Sony, GE, Panasonic, Sanyo, RCA, Phillips, Hitachi, Samsung, Daewoo, etc. Les *maquiladoras* (usines sous douane) situées le long de la frontière reçoivent plus de 75 % des importations mexicaines de composants électroniques.

Les usines de la région de Guadalajara continuent d'importer la plupart de leurs composants électroniques (85 %), mais on peut également observer une activité croissante dans les domaines de la recherche-développement et de la production à valeur ajoutée dans l'État de Jalisco. Certaines des plus grandes entreprises mondiales ont des usines d'assemblage d'ordinateurs à Guadalajara et dans les environs, y compris IBM et Hewlett Packard. En 1996, on a assemblé plus d'un million d'ordinateurs personnels au Mexique. Au nombre des autres fabricants présents à Guadalajara, mentionnons AT&T, Motorola, Siemens, Eastman Kodak et NEC.

Contraintes

L'obstacle le plus important auquel sont confrontées les entreprises qui souhaitent s'implanter au Mexique consiste à trouver des distributeurs efficaces. Bon nombre des principaux distributeurs établis sont actuellement liés avec des fournisseurs déterminés par des accords d'exclusivité.

Stratégie d'accès au marché

Les principaux fournisseurs de matériel d'infrastructure établis au Mexique sont Ericsson, Nortel, Siemens, Harris, Alcatel, Bosch et Fujitsu. Ils offrent aux entreprises de télécommunications une variété de produits ainsi que des services d'installation, de formation, de soutien technique et même de financement. Bon nombre de porteurs font appel à ces fournisseurs pour acheter du matériel de tierces parties, en particulier pour ce qui est des produits importés. La plupart des porteurs souffrent d'un manque d'ingénieurs expérimentés et les nouveaux

porteurs refusent de s'approvisionner auprès de fournisseurs qui ne sont pas en mesure de démontrer qu'ils peuvent offrir un service après-vente efficace. Les entreprises canadiennes qui souhaitent vendre directement aux porteurs mexicains devront donc acquérir un personnel de soutien mexicain qualifié ou vendre à moindre prix aux fournisseurs établis de matériel d'infrastructure qui répondent déjà aux besoins de l'industrie des télécommunications.

En ce qui concerne les exportateurs canadiens de composants, la meilleure stratégie consiste à suivre leurs clients au Mexique. De nombreuses entreprises américaines et asiatiques d'assemblage de matériel électronique s'établissent au Mexique à l'heure actuelle. Vu l'absence de règlements restreignant les approvisionnements, ces leaders mondiaux préfèrent conserver leurs fournisseurs actuels. On trouve peu d'entreprises mexicaines importantes dans ce secteur, sauf dans les sous-secteurs de l'automobile et des gros appareils ménagers qui achètent des composants électroniques. La prestation de services à ces clients peut souvent se faire par l'intermédiaire d'un agent mexicain, à la suite d'une visite directe auprès de l'acheteur mexicain.

Le marché du matériel de bureau exige une approche à long terme pour la mise en place d'un réseau de distributeurs, le transfert technique et le service après-vente occupant à cet égard une place importante.

Plan d'action

Information sur le marché et renseignement commercial

- Rencontrer des représentants des secteurs public et privé pour discuter des services commerciaux et de la politique commerciale
- Assister à des séminaires industriels à Ottawa et au Mexique
- S'abonner aux sources d'information spécialisées, telle *Select-IDC Mexico*