

.b 3136000 (A)

doc
CA1
EA616
96S56
FRE

Canada



LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE : LES LOGICIELS ET LES SERVICES INFORMATIQUES



Ministère des Affaires étrangères et du Commerce International
 Department of Foreign Affairs and International Trade
 Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles



PROFIL SECTORIEL - MEXIQUE

Profil sectoriel – Mexique

Les débouchés d'affaires au Mexique : les logiciels et les services informatiques

a été élaboré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et par Prospectus Inc. Ce guide d'affaires a été rendu possible grâce à l'appui du bureau de Toronto de Baker & McKenzie.

Ce document est conçu pour donner un aperçu du secteur **des logiciels et des services informatiques** au Mexique; il ne prétend en aucune façon être la seule source d'information dans ce domaine. Tous les collaborateurs à cette publication se sont efforcés d'éliminer les erreurs et les inexactitudes. Nous incitons toutefois le lecteur à ne trouver là qu'une des sources d'information sur la façon de faire des affaires au Mexique et à évaluer toute décision d'affaires en s'informant auprès d'un professionnel compétent.

Toute erreur ou omission, de même que toutes les opinions exprimées ici, ne peuvent être attribuées au gouvernement du Canada ni à Baker & McKenzie. Les auteurs, les éditeurs et les autres collaborateurs n'assument aucune responsabilité à l'égard de pertes commerciales qui seraient imputables à des décisions d'affaires prises sur la foi des renseignements contenus dans ce document.

© Ministère des Approvisionnements et Services, janvier 1996

N° de catalogue E73-9/44-1995F

ISBN 0-662-80548-8

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, imprimée, rentrée dans un système d'extraction ou transmise partiellement ou dans sa totalité sous quelque forme que ce soit ou par n'importe quel moyen, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans autorisation préalable écrite de l'éditeur et de la Couronne.

Publié par Prospectus Inc.

Imprimé au Canada.

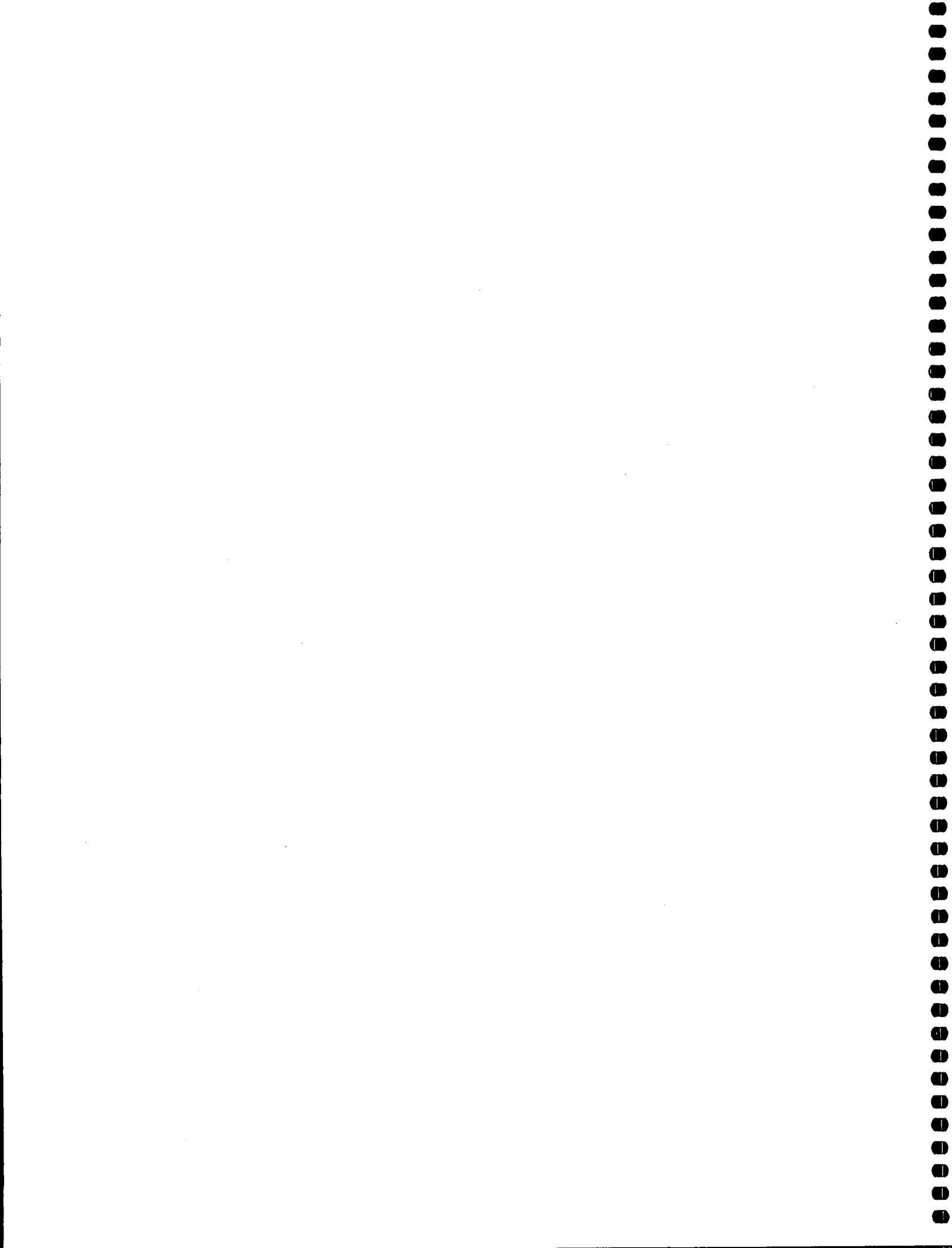
Also available in English.

LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE :

LES LOGICIELS ET LES SERVICES INFORMATIQUES

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures
SEP 11 1996
RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Export 
MEXIQUE



MESSAGE DE BAKER & MCKENZIE, AVOCATS

Notre entreprise est très présente au Mexique depuis 1961. Nous avons un bureau dans la ville de Mexico, connu sous le nom de *Bufete Sepulveda*, alors que les autres cabinets à travers le Mexique sont connus sous le nom de Baker & McKenzie. Nous avons actuellement des bureaux dans les villes de Juárez, Mexico, Monterrey et Tijuana et prévoyons en ouvrir d'autres dans les régions industrielles à forte croissance du Mexique. Un pourcentage important de toutes les sociétés étrangères s'implantant dans les régions des *maquiladoras* ont retenu les services de Baker & McKenzie pour les aider dans tous les aspects de leurs activités d'implantation.

Les avocats du cabinet combinent la connaissance du droit mexicain et la compréhension du cadre des affaires et du processus gouvernemental au Mexique. Notre cabinet a une excellente réputation dans les milieux des affaires et du gouvernement comme étant l'une des principales firmes mexicaines s'occupant de transactions commerciales internationales et nationales. Les avocats des quatre bureaux mexicains rencontrent régulièrement leurs homologues canadiens pour discuter de la coordination des activités d'affaires dans le contexte nord-américain et pour favoriser les activités de commerce et d'investissement entre le Canada et le Mexique. Les associés des bureaux mexicains siègent à un certain nombre d'organismes nationaux et internationaux comme représentants à la fois d'organisations nationales d'affaires et du gouvernement mexicain. Les associés des bureaux mexicains conseillent régulièrement le gouvernement mexicain sur les problèmes de commerce international, y compris récemment dans le cadre des négociations de l'ALÉNA.

Les domaines d'expertise du cabinet au Canada et au Mexique comprennent entre autres :

- le droit administratif;
- la banque et la finance;
- le droit des sociétés et le droit commercial;
- les problèmes douaniers;
- le droit de l'environnement;
- les lois sur les investissements étrangers et les *maquiladoras*;
- les lois sur la santé;
- les problèmes d'immigration;
- la propriété intellectuelle;
- le commerce international;
- les lois sur le travail et sur l'emploi;
- la réglementation dans le domaine de l'immobilier, et des transports;
- la fiscalité.

Le bureau de Toronto, ouvert depuis 1962, fait partie intégrante de la pratique nord-américaine de l'entreprise qui comprend neuf bureaux aux États-Unis et quatre au Mexique.

Les bureaux de Baker & McKenzie au Canada et au Mexique s'efforcent d'aider les entreprises canadiennes à trouver les partenaires qui leur conviennent afin de leur permettre d'implanter ou d'élargir des activités commerciales au Mexique. Que l'objectif d'une entreprise soit de recueillir des capitaux, de créer une coentreprise ou une alliance stratégique, ou de commencer à exporter sur le marché mexicain, Baker & McKenzie offre une approche coordonnée pour rendre plus facile la pénétration du marché mexicain.

Bill Watson
(416) 865-6910

Allan Turnbull
(416) 865-6923



Roy Kusano
(416) 865-6903

Paul Burns
(416) 865-6912

Mexique



L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALÉNA)

L'ALÉNA fera passer la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à 360 millions — un marché plus important que celui des 15 pays de l'Union européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 7 billions de dollars.

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral entre les deux pays a dépassé les 5,5 milliards de dollars en 1994 et devrait atteindre les 7 milliards d'ici la fin de la décennie.

Le total cumulé des investissements canadiens au Mexique augmente rapidement, ayant passé de 452 millions de dollars en 1992 à plus de 1,2 milliard en 1994.

Ce guide de marché a été préparé en tenant compte des problèmes auxquels la personne qui envisage d'exporter est confrontée. Il ne s'agit toutefois pas d'un document exhaustif et les conditions, les intérêts et les besoins particuliers à chaque cas commanderont la façon dont les entreprises doivent adapter leur approche et leur stratégie au marché mexicain.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser aux Centres de commerce international (cf. Où obtenir de l'aide additionnelle), ou à l'InfoCentre aux numéros suivants :

Téléphone : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500
Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :
1-800-628-1581 ou (613) 944-1581

TABLE DES MATIÈRES

L'OUVERTURE À LA HAUTE TECHNOLOGIE	7
LE SECTEUR DE L'INFORMATIQUE	8
LE SOUS-SECTEUR DE L'AUTOMATISATION INDUSTRIELLE	11
LE SOUS-SECTEUR DE LA GÉOMATIQUE	13
LE SOUS-SECTEUR DE LA BUREAUTIQUE	15
LE RÔLE DES IMPORTATIONS	16
LES CLIENTS	17
Le secteur financier	18
Les organismes gouvernementaux	18
Le secteur de la distribution au détail et en gros	19
La fabrication et la transformation	21
Le secteur des services	22
Les établissements d'enseignement	22
LA CONCURRENCE	22
Les concurrents mexicains	24
LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS	25
Le parc informatique	26
La géomatique	27
L'automatisation industrielle	28
Les services en direct	29
Les débouchés pour les produits	30
Les éléments concurrentiels	31
Les débouchés en expertise-conseil	31
LE CADRE RÉGLEMENTAIRE	32
Le piratage des logiciels	32
La politique informatique du gouvernement	33
Propositions du forum de consultation publique	34

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ	35
La distribution	35
La présence locale	36
Les foires commerciales	37
OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE	38
Ministères et services du gouvernement canadien au Canada	38
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)	38
Ministère de l'Industrie (MI)	40
Revenu Canada	41
Agence canadienne de développement international (ACDI)	42
Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)	42
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)	42
Société pour l'expansion des exportations (SEE)	43
Conseil national de recherches	44
Contacts importants au Canada	44
Organismes parrains	44
Associations d'affaires et professionnelles	44
Bureaux du gouvernement mexicain au Canada	46
Banques mexicaines ayant des bureaux au Canada	47
Services du gouvernement canadien au Mexique	47
Principaux contacts au Mexique	48
Ministères du gouvernement mexicain	48
Centres mexicains de recherche	49
Associations d'affaires et professionnelles	50
Grandes sociétés mexicaines	51
Magasins de détail et d'épicerie	51
Distributeurs et agents d'équipement informatique	52
Foires commerciales	54
Publications spécialisées	54

L'OUVERTURE À LA HAUTE TECHNOLOGIE

Le secteur mexicain de l'informatique a subi une transformation profonde en passant d'un protectionnisme extrême à un marché ouvert et concurrentiel.

Le secteur de l'informatique est l'un des volets à plus forte croissance de l'économie mexicaine. À compter de la fin des années 1980, le gouvernement a mis en œuvre une série de profondes réformes économiques englobant la libéralisation des échanges et la privatisation des entreprises publiques. Les sociétés mexicaines ont été contraintes de se moderniser pour rester concurrentielles alors que les fournisseurs étrangers arrivaient sur leurs marchés autrefois protégés. Comme les achats d'équipement de haute technologie étaient auparavant fortement limités par l'obligation de détenir un permis d'importation, l'effet de ces réformes sur les marchés de l'informatique a été particulièrement marqué.

Les possibilités qui s'offrent aux fournisseurs étrangers sont particulièrement intéressantes parce que le secteur informatique mexicain est peu développé et que ce pays a réalisé peu d'investissements dans les technologies précédentes qui auraient ralenti le rythme de la modernisation. C'est ainsi que, en 1992, il n'y avait au Mexique que 15 ordinateurs pour 1 000 habitants. Ces chiffres étaient de 150 au Canada et de 250 aux États-Unis.

Le Mexique avait appliqué des politiques d'autosuffisance pendant des décennies, bien avant l'apparition des petits ordinateurs comme outil d'affaires, mais le gouvernement a rapidement imposé ses politiques protectionnistes dans ce domaine. Ce n'est qu'en 1981 que le premier de deux décrets régissant ce secteur a été publié. Il précisait que les fournisseurs d'ordinateurs devaient disposer d'installations locales de fabrication. Un second décret, publié en 1987, augmentait les exigences de contenu local et imposait de détenir des permis d'importation pour tous les équipements informatiques.

Ces restrictions avaient pour objet de favoriser le développement d'une industrie nationale de l'informatique. Cette politique a permis d'avoir une certaine production locale, essentiellement par IBM. Le résultat global a toutefois été que les fabricants mexicains des autres secteurs de l'économie ont été privés de la technologie dont ils avaient besoin pour faire concurrence sur les marchés mondiaux.

En avril 1990, ces décrets sur l'informatique ont été révisés et les fabricants étrangers d'ordinateurs ont eu le droit d'alimenter le marché mexicain à partir d'importations uniquement. Même si ces décrets ne s'appliquaient qu'au matériel, leur suspension a eu un effet marqué sur la demande de logiciels et de services informatiques. Le fait de disposer d'équipement moins coûteux et plus sophistiqué a permis de mettre l'accent sur de nouvelles applications plus sophistiquées.

D'après des évaluations publiées par l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, les ventes d'ordinateurs au Mexique ont augmenté de 20 pour 100 entre 1993 et 1994 pour atteindre 3,4 milliards de dollars US. La dévaluation du peso, en décembre 1994, a affecté les ventes de matériel en 1995 et la plupart des spécialistes s'attendent à ce qu'on ne revienne pas aux niveaux de 1994 avant deux ans. Les ventes de logiciels et de services devraient toutefois continuer à profiter des ventes d'équipement de 1994.

L'*INEGI* a fait énergiquement la promotion de l'utilisation des ordinateurs dans les secteurs public et privé. En 1993, le *Grupo Consultivo de Política Informática*, Groupe de consultation sur la politique en informatique, a été créé avec l'objectif d'élaborer un plan national de développement de l'informatique. Ce plan est maintenant en vigueur. Jusqu'à maintenant, il s'est essentiellement efforcé de moderniser les fonctions internes du secteur public. Un ensemble de nouvelles politiques favoriseront l'expansion de la technologie informatique dans le secteur privé.

LE SECTEUR DE L'INFORMATIQUE

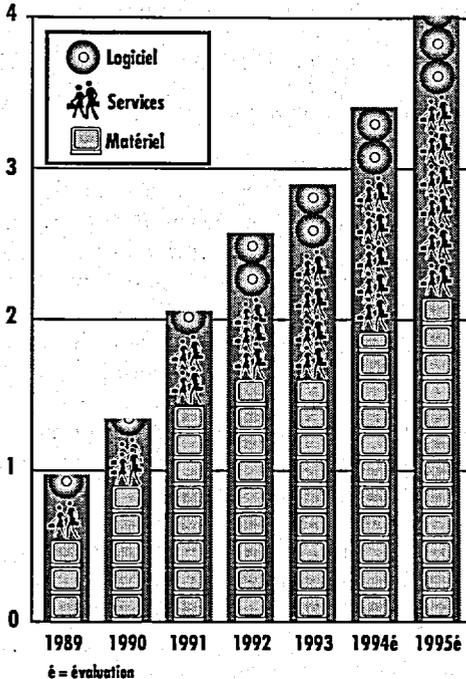
Le nombre d'ordinateurs personnels au Mexique a fait un bond de 37 pour 100 en 1994. Il faudra, malgré la crise économique, engager de nouvelles dépenses en logiciels et en services pour maximiser l'utilisation de cet investissement.

Le marché mexicain des logiciels et des services informatiques a connu une augmentation rapide et le nombre d'ordinateurs installés continue à augmenter. L'élimination des permis d'importation en 1990, et la réduction subséquente des tarifs douaniers ont eu des effets marqués sur le marché. Les ventes de technologie informatique ont enregistré une très forte hausse de 43 pour 100 en 1990, suivie d'une autre de 49 pour 100 l'année suivante. Même pendant le ralentissement économique de 1993, les ventes de matériel informatique, de logiciels et de services ont augmenté de dix pour cent. Celles de matériel ont pratiquement cessé à la fin de décembre 1994 quand le peso a été soudainement dévalué. Malgré cela, les perspectives pour les logiciels et les services informatiques restent bonnes.

Une vaste gamme d'équipement est devenue disponible pour la première fois et les prix ont nettement baissé avec la croissance du marché. Cela a stimulé la demande de logiciels et de services. Les producteurs mexicains de matériel et de logiciels ont réagi à ces changements de différentes façons. Certaines grandes sociétés internationales de matériel ont réorganisé leurs gammes de produits pour mettre l'accent sur les marchés internationaux. D'autres ont simplement cessé de produire au Mexique. Certains producteurs qui se consacraient uniquement au marché mexicain ont dès lors visé des créneaux particuliers dans lesquels ils sont concurrentiels. D'autres ont conclu des alliances avec des sociétés étrangères pour acquérir de nouvelles compétences. D'autres encore ont tout simplement fermé leurs installations de production et se sont consacrées à la distribution des marques importées nouvellement disponibles.

MARCHÉ CANADIEN DE L'ORDINATEUR

En milliards de dollars US



Source : Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Institut national de statistique, de géographie et d'informatique.

D'après l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, le nombre d'ordinateurs personnels utilisés a augmenté de 37 pour 100 en 1994 pour atteindre 2,2 millions d'unités. Le degré de familiarisation à l'informatique a augmenté grâce aux cours dispensés par les universités, les écoles et les formateurs du secteur privé. On trouve maintenant au Mexique les magazines d'informatique les plus populaires.

Les sociétés étrangères de logiciels accaparent près des trois quarts du marché. On trouve au Mexique tous les grands logiciels, y compris ceux destinés aux ordinateurs personnels, aux postes de travail et aux gros ordinateurs. La concurrence a amené la baisse des prix. On constate en effet que, même exprimés en dollars américains, beaucoup de prix ont continué à baisser depuis la dévaluation du peso. Les sociétés américaines dominent le marché de l'importation, en particulier parce que les États-Unis fournissent près des deux tiers de l'équipement informatique utilisé au Mexique.

Il y a près de 500 développeurs de logiciels au Mexique, dont 130 sont membres de l'*Asociación Nacional de la Industria de Programas para Computadoras (ANIPCO)*, Association nationale de l'industrie de la programmation informatique.

La privatisation de pans du secteur public a nettement contribué à l'augmentation de l'utilisation des ordinateurs. Par comparaison au secteur privé, les organismes gouvernementaux sont de gros utilisateurs de technologie informatique. Toutefois, en termes absolus, leurs utilisations ne sont pas très sophistiquées. C'est pourquoi les entreprises qui viennent d'être privatisées ont besoin d'améliorer leurs installations pour atteindre les niveaux internationaux. On peut donner comme exemple *Teléfonos de México (TELMEX)*, la compagnie nationale de téléphone. Elle a procédé à des investissements massifs en nouvelle technologie électronique depuis qu'elle a été privatisée.

Avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), le contexte commercial a été encore davantage libéralisé et a rendu la modernisation de l'industrie plus impérieuse. Les droits d'importation sur les logiciels ont été éliminés et la législation sur la propriété intellectuelle renforcée. Le gouvernement mexicain a également lancé une campagne de lutte contre la piraterie informatique.

D'après des évaluations publiées par l'*INEGI*, la valeur de l'ensemble du marché mexicain de l'informatique en 1994 était de 3,4 milliards de dollars US. Environ 54 pour 100 de ce montant était consacré au matériel, 32 pour 100 aux services et 14 pour 100 aux logiciels. L'*INEGI* prévoyait, avant la dévaluation du peso, une croissance de 30 pour 100 du marché informatique pour 1995.

C'est dans la région de Mexico qu'ont lieu plus des deux tiers des ventes de produits informatiques. Vient ensuite la région de Monterrey avec plus de dix pour cent du marché, suivie de celle de Guadalajara avec plus de six pour cent.

Il y a au Mexique environ 130 sociétés enregistrées de logiciels, dont 85 pour 100 dans la région de Mexico. Il y a cinq types de fournisseurs de logiciels :

- les entreprises locales de développement de logiciels;
- les représentants de sociétés étrangères de logiciels;
- les entreprises qui offrent à la fois leurs produits et des logiciels importés;
- celles qui adaptent à façon des logiciels étrangers pour les clients mexicains; et
- les fabricants de matériel qui vendent le logiciel à installer sur leur équipement.

Au fur et à mesure que le marché prendra de l'ampleur et deviendra plus sophistiqué, on devrait assister à une concentration dans ce secteur et finir avec un plus petit nombre d'entreprises. Celles qui survivront seront solidement implantées au Mexique et en mesure d'offrir un service et un soutien fiables.

Le secteur de l'informatique évolue constamment et n'est pas encore clairement divisé en sous-secteurs. Dans ce profil, on traitera surtout de trois grandes spécialités qui offrent des possibilités particulièrement prometteuses. L'automatisation industrielle est le segment le plus dynamique dans le secteur privé. Dans le secteur public, il y a un besoin permanent pour tous les types de bases de données à grande échelle mais les systèmes d'information géographique viennent au premier rang. Même s'il s'agit d'un secteur arrivé à un plus grand degré de maturité, la bureautique continue à être une source de ventes pour les fournisseurs étrangers de technologie. Pour l'essentiel, le marché de l'informatique à domicile n'est pas encore assez développé au Mexique pour justifier qu'on lui accorde une importance particulière.

LE SOUS-SECTEUR DE L'AUTOMATISATION INDUSTRIELLE

En attendant que l'économie mexicaine se stabilise à nouveau, les solutions à faible coût faisant appel à des PC de haut de gamme et donnant rapidement des résultats sont celles qui offriront les meilleurs débouchés dans le domaine de l'automatisation industrielle.

Le marché de l'automatisation industrielle a connu une croissance rapide au cours des dernières années alors que les entreprises mexicaines se battaient pour se moderniser et conserver leurs avantages concurrentiels. De façon traditionnelle, les faibles coûts de la main-d'œuvre et les marchés protégés avaient permis de recourir à une main-d'œuvre importante pour les fonctions de conception et de contrôle de la production. Toutefois, récemment, l'arrivée de la concurrence étrangère et la nécessité d'exporter ont obligé à tenir compte de la qualité soutenue de la production pour accroître l'efficacité et cela a accru l'intérêt pour l'automatisation. Le coût élevé du capital incite à réduire les inventaires et à simplifier la distribution. En évoluant, la technologie est devenue moins coûteuse, plus puissante et donc plus concurrentielle.

C'est pour toutes ces raisons que les spécialistes de l'industrie s'attendent à ce que le marché continue à croître à un taux élevé à moyen terme, même si la crise économique a freiné nettement l'expansion rapide enregistrée les années précédentes. Ils signalent que ce sont surtout les grandes entreprises qui achètent des systèmes de pointe. Les petites n'investissent pas et nombre d'entre elles ne survivront pas à la crise économique actuelle.

La dévaluation du peso, survenue en décembre 1994, a augmenté de beaucoup le coût du capital, qui était déjà rare avant la crise. Cela a contraint un grand nombre de sociétés à chercher rapidement des solutions. D'habitude, l'automatisation d'une usine est un investissement à long terme. Dans la situation économique actuelle, les entreprises craignent pour leur survie et planifient donc à des horizons beaucoup plus courts.

De façon classique, les entreprises mexicaines entament l'automatisation en achetant des systèmes de fonctions financières ou de communication et en passant ensuite graduellement aux éléments touchant à la transformation. La plupart d'entre elles ont été lentes à comprendre l'avantage concurrentiel que l'automatisation peut amener pour les processus de fabrication. Avant la restructuration économique de la fin des années 1980, on utilisait essentiellement la nouvelle technologie pour les ventes, la distribution et l'administration. Comme l'a signalé un observateur, c'est que les hauts dirigeants s'intéressent plus souvent aux solutions financières qu'aux autres.

Dans de nombreux cas, les systèmes automatisés de pointe sont mis en œuvre à la demande des clients du fabricant. C'est ainsi que Ford exige de ses fournisseurs qu'ils utilisent des systèmes de conception informatisée parce que cela permet l'échange électronique de données. Les systèmes de pointe sont également nécessaires pour les livraisons au moment adéquat, que les clients exigent de plus en plus. Vanity Fair Mills et Xerox ont toutes deux adopté récemment ce mécanisme au Mexique. D'après les rapports qui ont été publiés, elles ont éprouvé des difficultés à y parvenir au Mexique à cause des problèmes

linguistiques, d'un milieu dans lequel on travaille plus lentement et d'autres obstacles. Malgré cela, il est maintenant devenu pratiquement impossible de fournir un grand fabricant multinational sans disposer de systèmes de conception assistée par ordinateur (CAO) ou de systèmes de fabrication assistée par ordinateur (FAO). Cela s'applique également aux sociétés mexicaines qui veulent exporter.

Un grand nombre de fabricants mexicains ne sont pas en mesure d'adopter ces nouvelles technologies parce que, à court terme, elles créent souvent davantage de problèmes qu'elles n'en résolvent. Un fabricant a signalé qu'il lui a fallu trois ans pour voir les avantages financiers de son investissement, même si celui-ci lui a permis de projeter rapidement une meilleure image de fournisseur de pointe. Pour certaines entreprises, la principale motivation à l'acquisition des technologies d'automatisation de pointe est la volonté d'améliorer leur image et de paraître moderne à des fins de commercialisation.

Tous les experts interrogés à l'occasion de la rédaction de cette étude estiment que le marché de l'automatisation industrielle continuera à être dominé par les importations. Il y a un petit nombre d'entreprises mexicaines à fournir des solutions précises faisant appel aux ordinateurs personnels pour les petites entreprises. Il n'y a par contre pas d'entreprises mexicaines disposant des ressources nécessaires pour offrir des solutions intégrées aux grandes entreprises. On a signalé qu'il faudra un virage technologique majeur pour permettre aux petits développeurs de solutions de fournir des solutions de remplacement concurrentielles. Certains observateurs estiment que la pénétration des importations augmentera au fur et à mesure que les fournisseurs étrangers de services, comme les intégrateurs de services et les formateurs, commenceront à apparaître sur le marché mexicain.

On peut se procurer un profil de marché distinct qui décrit l'automatisation industrielle au Mexique en détail.

LE SOUS-SECTEUR DE LA GÉOMATIQUE

Environ 80 pour 100 des données géographiques du Mexique sont périmées. Le pays aura besoin d'importantes bases de données de renseignements numérisés pour atteindre le stade de pays industrialisé.

Les efforts du gouvernement mexicain pour moderniser l'économie et faire concurrence au niveau mondial ont été fortement freinés par le manque de renseignements sur la géographie, la démographie et le cadastre. C'est ce qui explique l'importance accrue, dans les programmes gouvernementaux, accordée à la cueillette et à la diffusion de ce type de renseignements.

Les études cadastrales sont celles qui indiquent les limites de chaque lot de terrain avec son propriétaire. Elles servent essentiellement à des fins de zonage et d'imposition foncière. Un cadastre est un registre public des propriétés immobilières. Le manque de données cadastrales pertinentes au niveau municipal revient à dire qu'il n'y a qu'une petite partie des taxes foncières qui soit recueillie au Mexique.

Pour alourdir ce problème, on estime qu'au-delà de 80 pour 100 des données cadastrales de l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, est périmé. Cela pose des problèmes importants au *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social, qui est le plus important utilisateur de ces données géographiques, démographiques et cadastrales. Afin d'obtenir les données manquantes, le *SEDESOL* s'est lancé dans un programme massif pour refaire le cadastre au complet de toutes les villes touchées par le *Programa de las 100 Ciudades*, le Programme des 100 villes de taille moyenne. La *Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)*, Banque nationale pour la construction et les travaux publics, collabore de moitié au financement. Uniquement avec ce programme, les États et les municipalités dépenseront environ 200 millions de dollars US en projets cadastraux d'ici 1997.

Le secteur mexicain de la géomatique est sous-développé et n'a pas les compétences et la capacité nécessaires pour entreprendre tout ce travail. Alors que le nombre de sociétés du secteur a augmenté, il n'y en a que quelques-unes qui ont les compétences et la technologie nécessaires pour répondre aux appels d'offres du gouvernement dans le cas des projets intégrés. Comme les services de cartographie et d'arpentage aérien sont indispensables à la réalisation de n'importe quel système de géomatique, il faut à tout prix disposer de systèmes informatiques pour regrouper les données obtenues dans une forme utilisable.

Les entreprises canadiennes ont l'avantage que l'*INEGI* a retenu les normes de l'industrie canadienne pour les services cadastraux. Il n'y a qu'environ la moitié des municipalités touchées par le plan régional de développement à disposer de données numériques de quelque sorte que ce soit, ce qui ouvre d'importants débouchés.

Le secteur mexicain de la géomatique a augmenté sensiblement au cours des dernières années et est constitué maintenant d'environ 50 sociétés. Sept d'entre elles dominent le secteur des projets cadastraux municipaux. La plus importante, *Sistemas de Información Geográfica (SIGSA)*, a 300 employés et est reconnue comme le leader dans le domaine.

La segmentation du marché se fait essentiellement en fonction du niveau d'intégration des produits. Il y a au maximum huit sociétés mexicaines qui sont en mesure de fournir un service complet. C'est pourquoi toute l'activité dans ce domaine est caractérisée par un niveau élevé de sous-traitance. Les entreprises les plus importantes offrent également des logiciels à leurs clients. Dans la plupart des cas, elles sont des fournisseurs exclusifs de certains logiciels, importés le plus souvent.

Le marché des États et des municipalités dans ce domaine est de loin le plus important. On s'y occupe essentiellement d'études cadastrales. Par le passé, les niveaux de technologie et d'intégration des services étaient relativement faibles. Malgré cela, les méthodes et les produits sophistiqués commencent à trouver des applications dans ce domaine. Les organismes du gouvernement fédéral sont également des clients importants. Ils ont surtout besoin de grandes bases de données.

Les demandes de services complexes viennent le plus souvent d'entreprises étatisées comme *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la société pétrolière d'État, et de la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale d'électricité. Elles ont besoin de systèmes d'information performants à l'appui de leur planification stratégique et logistique.

Le logiciel le plus en demande est ARC-INFO. On utilise aussi beaucoup SQL (Standard Queries Language) pour mettre au point des applications. Un logiciel en espagnol, diffusé par *Estudios Topográficos de México (ESTOMSA)*, a aussi connu une certaine réussite sur le marché. *Digitalización y Cartografía Urbana (DICARTU)* est la seule société mexicaine à commercialiser son propre logiciel de géomatique sous le nom AUDOS. Une autre entreprise, *Sistemas Ortofotogramétricos Ingeniería Aplicada (SOFIA)*, serait aussi en train de mettre au point un autre logiciel mexicain.

La dévaluation du peso en décembre 1994 a entraîné une forte diminution du pouvoir d'achat de tous les acheteurs de produits importés. Les achats des organismes gouvernementaux seront encore réduits davantage à la suite des compressions budgétaires qui vont de pair avec le plan de relance.

Malgré cela, au milieu de 1995, les dirigeants de *BANOBRAS* disaient que la banque disposait encore de fonds pour des projets de mise à jour cadastrale. Dix nouveaux projets ont été approuvés par *BANOBRAS* au cours du premier trimestre de 1995 seulement. On s'attend par contre à ce que d'autres systèmes d'information géographique soient mis de côté en attendant que l'économie se stabilise. La plupart des observateurs estiment qu'il faudra plusieurs mois avant d'y parvenir.

La crise économique a toutefois eu certains effets favorables. Tout d'abord, les gouvernements seront contraints d'engager des dépenses avec plus de soin. Cela devrait amener une utilisation plus intensive des systèmes de géomatique. En second lieu, le secteur privé utilisera de plus en plus ces systèmes comme outil de planification et de gestion. Les importations devraient continuer à dominer le marché parce que, avec la crise économique, il sera encore plus difficile pour les sociétés mexicaines d'acquérir par elles-mêmes des compétences de pointe dans ce domaine.

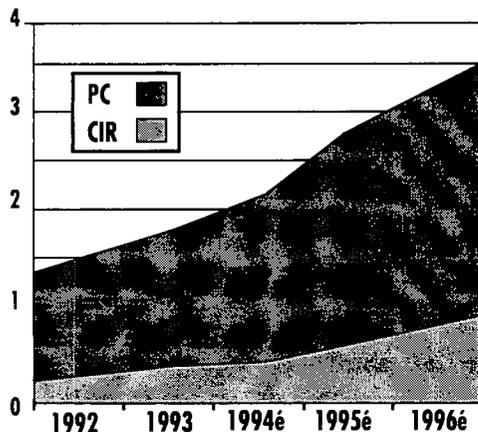
La première année de la nouvelle administration sera essentiellement consacrée à la définition des priorités et aux prises de position pour l'avenir. Les entreprises canadiennes ayant adopté des stratégies à moyen terme trouveront encore d'excellentes possibilités de débouchés sur le marché des systèmes de géomatique. Leurs succès dépendront de leur capacité à évaluer les besoins qui apparaîtront et à mettre au point les systèmes de commercialisation et de mise en œuvre nécessaires.

Un profil distinct est consacré au marché de la géomatique au Mexique et le lecteur intéressé pourra s'y reporter pour obtenir plus de détails.

LE SOUS-SECTEUR DE LA BUREAUTIQUE

MICROORDINATEURS AU MEXIQUE

Millions d'unités



^é = évaluation avant la dévaluation du peso de décembre 1994.

CIR = Contrôleurs d'interface de réseaux

Source : Servicios de Estrategia en Electrónica.

Les ordinateurs personnels et les réseaux locaux ont révolutionné la bureautique au Mexique. Les programmes de traitement de textes, de tableurs électroniques et de comptabilité dominent le marché.

La bureautique a été l'un des premiers créneaux du marché des logiciels et des services informatiques à être développés au Mexique. Cela s'explique en partie par le nombre élevé de logiciels que l'on peut utiliser sur des systèmes informatiques relativement rudimentaires. Malgré cela, les systèmes spécialisés comme ceux qu'utilisent les banques sont aussi relativement bien implantés.

D'après le U.S. Department of Commerce, en 1994, les programmes de traitement de textes, de tableurs électroniques, de comptabilité, de gestion de l'inventaire et de la paye représentaient environ la moitié du marché total des logiciels d'affaires. L'application la plus répandue est le traitement de textes avec 15 pour 100 des ventes de logiciels. Les petites entreprises recherchent essentiellement des applications de base qui fonctionnent sur des ordinateurs personnels. Les entreprises plus importantes et les ministères du gouvernement ont tendance à utiliser des applications plus spécialisées, dont les logiciels de gestion de bases de données et de projets. Ces organismes utilisent de plus en plus des réseaux locaux reliant des ordinateurs personnels plutôt que des mini-ordinateurs.

Les organismes plus importants, des secteurs public et privé, recherchent de plus en plus de logiciels de communication. Toutefois, l'infrastructure mexicaine en télécommunications a été lente à se développer malgré la privatisation de *Teléfonos de México (TELMEX)*, la compagnie nationale de téléphone. Au début de 1995, les entreprises se plaignaient encore qu'il fallait attendre plusieurs mois pour obtenir de nouvelles lignes d'affaires qui coûtaient des milliers de dollars. Les interruptions de service sont fréquentes et longues, même à Mexico. Cette situation devrait s'améliorer progressivement au fur et à mesure que les services en direct deviendront de plus en plus disponibles. Ces services offrent l'avantage d'être accessibles de plus d'un endroit pour le cas où le service téléphonique serait interrompu.

Les produits Microsoft sont largement utilisés pour la bureautique. Windows est de loin le système d'exploitation le plus courant, même si DOS est encore répandu, en particulier sur les systèmes de bas de gamme. Certains observateurs attribuent la popularité des produits Windows au grand nombre de copies piratées de ce système d'exploitation. Word et Excel sont devenus la norme pour l'échange de fichiers. *Microsoft de México* est la plus importante société de logiciels du Mexique, étant classée 241^e dans la liste des 500 de *l'Expansión 500* (magazine), avec des ventes en 1993 de 128,8 milliards N \$ pesos. La seule autre société de logiciels à apparaître sur cette liste était *Gtech México*, avec des ventes de 21,9 milliards N \$ de pesos.

LE MARCHÉ DU LOGICIEL, 1994 EN MILLIONS DE DOLLARS US

Application	Valeur	Pourcentage
Traitement de textes	21,6	15
Tableurs électroniques	15,8	11
Comptabilité	13,0	9
Communications	11,5	8
Liste de paye	10,1	7
Bases de données	10,1	7
Conception assistée par ordinateur (CAO)	7,2	5
Gestion des stocks	7,2	5
Gestion de projets	4,3	3
Autres	43,2	30
Total	144,0	100

Source : United States Department of Commerce, ISA9504.

LE RÔLE DES IMPORTATIONS

Les importations pourraient représenter jusqu'à 80 pour 100 des ventes mexicaines de logiciels d'après certaines évaluations. La pénétration des importations de logiciels est encore plus élevée.

Les importations de matériel informatique ont été durement touchées par la dévaluation du peso et la crise économique qui a suivi. Alors que les services ont été moins touchés, la crise a fait apparaître un avantage pour les entreprises et les produits d'origine locale. Ce sont les logiciels qui ont été le moins touchés parce qu'ils sont relativement peu coûteux et que les clients ont réalisé des investissements importants en matériel au cours des deux ou trois dernières années.

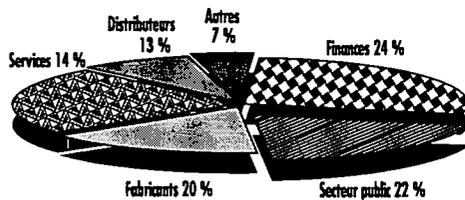
On assistera à la relance du marché avec la stabilisation de l'économie qui devrait apparaître dans le courant de 1996. Les sociétés mexicaines continueront à bénéficier d'un avantage, mais leurs homologues canadiennes réussiront à pénétrer ce marché si elles sont en mesure d'offrir des conditions de crédit relativement avantageuses. Les logiciels adaptés aux besoins du client constituent en réalité un service et, à ce titre, n'apparaissent pas dans les données sur les échanges commerciaux, sauf dans la mesure où leur support peut être compté comme un produit ayant une réalité physique.

En fait, les données sur le commerce international des logiciels ne sont pas très détaillées. Les logiciels enregistrés sur un support sont comptabilisés comme un produit manufacturé, alors que les logiciels à façon sont considérés comme un service. D'après les statistiques officielles du gouvernement mexicain, les importations de supports contenant des logiciels (catégorie 85249001 du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises) ont augmenté de près de 16 pour 100 en 1994, pour atteindre 141 millions de dollars US. C'est là une mesure très étroite de ce flux commercial. Toutefois, d'après une évaluation de l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, le marché total des logiciels au Mexique atteignait 460 millions de dollars US en 1994. Certains estiment que les importations dépassent les 80 pour 100 du marché. On ne dispose pas de données officielles sur les flux commerciaux dans le domaine des services informatiques. Ce marché était d'environ 1,1 milliard de dollars US en 1994.

Les États-Unis détenaient environ 85 pour 100 du marché des importations des logiciels et des services informatiques en 1994. La part du Canada était d'environ deux pour cent. Les autres fournisseurs importants sont l'Irlande, Taïwan, le Danemark et le Royaume-Uni.

LES CLIENTS

UTILISATEURS D'ORDINATEURS, PAR SECTEUR



Source : *Servicios de Estrategia en Electrónica*, 1992.

Les institutions financières, les fabricants et les transformateurs sont les plus importants utilisateurs du secteur privé, mais les ministères et les organismes gouvernementaux continuent à représenter près d'un quart du marché.

La dévaluation du peso survenue en décembre 1994 a freiné la croissance du marché de l'informatique, juste au moment où les entreprises mexicaines avaient obtenu le droit d'importer la technologie étrangère dont elles avaient tant besoin. Le besoin est toujours là, même si les entreprises n'ont plus les moyens de financer leurs importations. Jusqu'à ce que la crise soit résolue, la demande concernera essentiellement des logiciels permettant de maximiser la productivité du matériel en place. Les spécialistes estiment en particulier qu'il y aura une forte demande pour les logiciels destinés à des entreprises ou à des processus industriels particuliers. On donne comme exemple les logiciels de point de vente, de courrier électronique, de transfert électronique de données et de fabrication assistée par ordinateur (FAO).

Servicios de Estrategia en Electrónica (Select), une société d'expertise-conseil implantée à Mexico, a évalué les ventes d'ordinateurs par secteur en 1992. Des spécialistes jugent que cette répartition illustre assez bien la division du marché au cours des années à venir.

LE SECTEUR FINANCIER

Le secteur financier regroupe le plus grand nombre d'utilisateurs avec environ 24 pour 100 des machines installées. Les banques sont le plus gros client de ce secteur, suivies des maisons de courtage et des compagnies d'assurance. Il s'agit, dans l'ensemble, d'environ 500 établissements.

D'après le U.S. Department of Commerce, il y aurait environ 300 gros ordinateurs, 3 700 mini-ordinateurs et 680 000 ordinateurs personnels utilisés dans ce groupe. En 1993, le secteur financier était responsable de près de 40 pour 100 des importations de technologie informatique. Les applications les plus répandues dans ce domaine sont les tableurs électroniques et les systèmes de traitement de textes, qui accaparent chacun près d'un tiers du marché. Les autres logiciels visent des applications de bases de données et de communication.

On a assisté à une importante réorganisation du secteur financier mexicain au cours des dernières années, qui a commencé avec la privatisation des banques. Jusqu'à maintenant, environ 40 banques étrangères ont obtenu des licences leur permettant d'offrir leurs services au Mexique et les établissements mexicains se modernisent pour leur faire concurrence. On voit apparaître une forte demande pour des systèmes plus sophistiqués comme, par exemple, ceux permettant d'évaluer les cotes de crédit et de procéder à d'autres évaluations de risques.

LES ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX

Les organismes gouvernementaux représentent le second groupe de clients en importance avec environ 22 pour 100 des ordinateurs installés. On a évalué qu'on retrouve dans ceux-ci 640 000 ordinateurs personnels ainsi que 450 gros ordinateurs et 3 100 micro-ordinateurs. Ces organismes gouvernementaux utilisent la gamme complète des logiciels, mais un grand nombre d'applications sont mises au point à l'interne, parfois en établissant des liens avec des produits commerciaux.

Même si un grand nombre d'entreprises d'État ont été privatisées au cours des dernières années, celles qui restent sont de grandes organisations qui sont de gros consommateurs d'informatique. On peut citer *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la société pétrolière d'État, la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale d'électricité et *Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)*, la société nationale des chemins de fer du Mexique.

DÉPENSES D'ORDINATEURS PAR LES ORGANISMES PUBLICS, 1992-1993 MILLIONS DE N \$ PESOS

Organisme	Dépenses
Ministères du gouvernement fédéral	408,6
<i>Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)</i> , Institut national de statistique, de géographie et d'informatique	75,3
<i>Departamento de Distrito Federal (DDF)</i> , Ministère du district fédéral	97,9
États et municipalités	313,6
<i>Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)</i> , Institut mexicain de la sécurité sociale	80,6
<i>Petróleos Mexicanos (PEMEX)</i> , société pétrolière d'État	419,5
<i>Comisión Federal de Electricidad (CFE)</i> , Commission fédérale d'électricité	243,0
Autres	34,5
Total	1 673,0

Source : *Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique.

LE SECTEUR DE LA DISTRIBUTION AU DÉTAIL ET EN GROS

Les détaillants et les grossistes sont le troisième groupe en importance de consommateurs d'informatique. Ce secteur représente 13 pour 100 du marché informatique. Le U.S. Department of Commerce évalue que les détaillants et les grossistes utilisent environ 50 gros ordinateurs, 700 mini-ordinateurs et 300 000 ordinateurs personnels. Les produits les plus en demande sont ceux à des fins administratives, y compris la liste de paye. Les systèmes de point de vente connaissent une demande de plus en plus forte auprès des détaillants, en particulier les grands supermarchés et les magasins à chaînes. Les grossistes s'efforcent de répondre à la demande de plus en plus forte pour les systèmes de livraison au moment adéquat et cela alimente une demande pour des logiciels spécialisés.

Quant au secteur du détail, il a été caractérisé par la croissance rapide des chaînes de magasins d'importance nationale et régionale, ce qui comprend les magasins à rayons et les supermarchés. Au Mexique, les plus importants détaillants sont également d'importants grossistes. Un grand nombre de ces sociétés ont créé des coentreprises avec des partenaires étrangers. Les systèmes de communication électronique et de contrôle informatisé de l'inventaire jouent un rôle croissant dans leurs activités. Parmi les grandes chaînes de détail, on peut citer les suivantes :

- *El Puerto de Liverpool*, une grande chaîne de magasins à rayons mexicaine qui a joint ses forces à celles de K-Mart. Cette coentreprise met en place des *supermercados* ou supermarchés, qui offriront à la fois des aliments et des vêtements de bas de gamme. *Liverpool* prévoit investir au-delà de 300 millions de dollars US dans ce domaine et dans d'autres.

- *CIFRA*, le plus important détaillant au Mexique, a également créé une coentreprise, avec Wal-Mart. Ils ont l'intention d'investir 800 millions de dollars au cours des trois années à venir essentiellement pour l'ouverture de magasins d'escompte et de supermarchés. Cela devrait permettre d'augmenter l'espace que *CIFRA* consacre à la vente de plus de 50 pour 100. Ses ventes annuelles en 1992 étaient de 3,7 milliards de dollars US dans ses 238 magasins, situés essentiellement à Mexico.
- *Gigante*, la seconde chaîne de magasins en importance du Mexique prévoit d'ouvrir des magasins-entrepôts en association avec Carrefour de France. *Gigante* a 236 magasins répartis dans tout le pays. Cette société mexicaine a également mis en place une coentreprise, avec Fleming Co., pour ouvrir des magasins d'escompte.
- *Comercial Mexicana* et Price Club-Costco ont ouvert des magasins-entrepôts en 1991 et continuent à chercher de nouveaux débouchés. *Comercial Mexicana* contrôle une chaîne de supermarchés, *Sumesa* et Price Club. Elle dispose de 133 magasins dans 30 villes. Soixante-quatre pour cent de sa surface de plancher se trouve à Mexico ou à proximité.
- *Sears México* est une filiale mexicaine de Sears Roebuck. Elle dépensera au-delà de 35 millions de dollars US au cours des cinq années à venir pour ouvrir cinq ou six nouveaux magasins par année.
- Dillards et J.C. Penney prévoient ouvrir des magasins au Mexique en 1995. Dillards a créé une coentreprise avec *CIFRA*.

Il y a trois grandes chaînes d'épicerie à l'échelle nationale qui sont *CIFRA*, *Gigante* et *Comercial Mexicana*. Plusieurs autres sont d'importance régionale.

GRANDES CHAÎNES DE SUPERMARCHÉS PRIVÉES

Chaîne	Nombre de magasins
CIFRA	
CIFRA	50
Aurrera	35
Superama	38
Sam's Club	20
Wal-Mart	12
GIGANTE	
Gigante	156
Bodega Gigante	34
Super Gigante, Hyper Gigante, Super G, Carrefour	9
Comercial Mexicana	
Price Club	17
Mega	2
Bodega	27
Sumesa	17

suite à la page suivante

Chaîne	Nombre de magasins
K-Mart	4
De Todo	2
Soriana	48
Automercado	14
Almacenes Zaragoza	32
Casa Ley	55
CALIMAX	32
San Francisco de Asis	22
Comercial V.H.	17
Almacenes Coppel	14
Super Mercado Moderno	13
Azcunaga	9
Super Maz	6
Las Nuevas Fábricas	7
Casa Cholita	7
Chedraui	25

Source : Ambassade du Canada au Mexique.

Note : Ne comprend pas environ 400 magasins appartenant au gouvernement exploités par l'*Instituto Mexicana del Seguro Social (IMSS)*, Institut mexicain de la sécurité sociale, l'*Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)*, Institut de la sécurité et du service social pour les employés du secteur public.

LA FABRICATION ET LA TRANSFORMATION

Les secteurs de la fabrication et de la transformation sont d'importants utilisateurs d'ordinateurs avec près de 20 pour 100 du marché. Les logiciels les plus utilisés sont ceux de listes de paye, de traitement de textes, de tableurs électroniques, de comptabilité et de gestion de projet. Les entreprises de ce secteur utilisent également les applications permettant le contrôle des processus mais un grand nombre de ces produits sont élaborés à l'interne. Il y a plus de 200 000 entreprises de fabrication au Mexique et il s'agit assez souvent de filiales de sociétés étrangères. Les programmes de fabrication assistée par ordinateur (FAO) sont encore relativement nouveaux au Mexique mais connaissent une forte croissance.

LE SECTEUR DES SERVICES

Le secteur des services prend rapidement de l'expansion et représente 14 pour 100 du marché de l'informatique. La demande concerne une gamme complète de progiciels. On exige de plus en plus des sociétés qui offrent des services de conseils qu'elles soient concurrentielles, et un grand nombre d'entre elles informatisent leurs activités. Il s'agit, de façon traditionnelle, de la planification des projets et de la facturation professionnelle. Les entreprises offrant des services au public ne sont pas soumises aux mêmes pressions concurrentielles.

LES ÉTABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT

Les établissements d'enseignement, en particulier les grandes universités, font une utilisation intensive des systèmes informatiques. *L'Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)*, Institut technologique de Monterrey, et la *Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique, ont les installations les plus importantes. En 1994, le *Secretaría de Educación Pública (SEP)*, Secrétariat à l'enseignement public, a lancé un projet pilote pour garantir aux étudiants fréquentant les écoles publiques l'accès à de l'équipement informatique. La formation n'est cependant pas très poussée à ce niveau. La majorité des familles mexicaines font tout ce qu'elles peuvent pour inscrire leurs enfants dans des écoles privées qui, elles, s'efforcent d'avoir des programmes de formation en informatique. Ces écoles utilisent également des ordinateurs à des fins administratives.

LA CONCURRENCE

Les sociétés multinationales implantées aux États-Unis dominent le marché des progiciels, mais les entreprises mexicaines tirent parti de la crise pour s'implanter solidement dans les créneaux des logiciels à façon et des services.

La plupart des grands fabricants d'ordinateurs sont présents sur le marché mexicain. Leurs parts de marché respectives influencent les ventes de logiciels parce qu'il est courant de vendre le logiciel en même temps que la machine. Le marché est dominé par les grandes sociétés internationales. ACER prétendait à elle seule détenir 29 pour 100 du marché en 1994 et les dix plus importantes sociétés du domaine, prises ensemble, accaparent près de 90 pour 100 de ce marché.

VENTES D'ORDINATEURS, PAR MARQUE (EN UNITÉS)

Marque	1993	1994
ACER	101 666	148 000
IBM	72 000	50 000
Hewlett Packard	53 567	78 305
Compaq	37 100	80 000
Printoform	29 800	18 900
Apple	21 000	20 411
LANIX	17 752	25 327
Dell	11 910	14 910
Olivetti	7 911	6 500
Toshiba	6 600	7 614
Total pour les 10 marques	359 306	449 967
Autres marques	50 205	57 444
Total	409 511	507 411

Source : United States Department of Commerce, IMI report 950531.

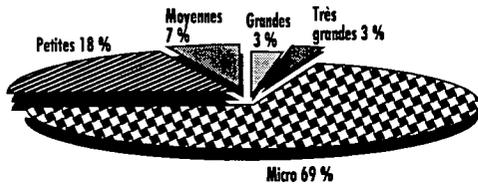
De la même façon, les grands éditeurs de logiciels sont tous présents au Mexique. D'après des spécialistes du domaine, environ 90 pour 100 des progiciels vendus au Mexique viennent de sociétés étrangères, mais les importations occupent une place plus petite dans les créneaux des logiciels à façon et des services.

GRANDES SOCIÉTÉS D'INFORMATIQUE AU MEXIQUE, 1995

Société	Activité principale
Moyennes	
APEMEX	éditeur de logiciels
Autodesk, Inc.	représentant en logiciels
Computadoras y Capacitación Integral	expertise-conseil
Grupo TEA	éditeur de logiciels
Megaplan	éditeur de logiciels
Microsoft México	représentant en logiciels
Moore de México	représentant en logiciels
SIGA Desarrollos	représentant en logiciels
UNISYS de México	distributeur d'équipement

suite à la page suivante

SOCIÉTÉS MEXICAINES D'INFORMATIQUE, PAR TAILLE, 1995



Source : Asociación Nacional de la Industria de Programas para Computadoras (ANIPCO), Association nationale de l'industrie de la programmation informatique, 1995, d'après les données fournies par les adhérents.

Société	Activité principale
Grandes	
Digital Equipment de México	fabricant d'équipement
Oracle de México	distributeur de logiciels
Tecnología en Desarrollo de Sistemas	éditeur de logiciels
Universidad Ibero Americana	universitaire
Très grandes	
AT&T, GIS México	distributeur de matériel
Hewlett Packard de México	fabricant de matériel
IBM de México	fabricant de matériel
Novell de México	éditeur de logiciels

Source : Asociación Nacional de la Industria de Programas para Computadoras (ANIPCO), Association nationale de l'industrie de la programmation informatique, 1995, d'après les données fournies par les adhérents.

LES CONCURRENTS MEXICAINS

Il n'y a pas de grande société mexicaine de logiciels. Environ 500 petits développeurs de logiciels mettent l'accent sur des applications spécialisées, en particulier pour la bureautique et la gestion gouvernementale. Leur part de l'ensemble du marché des logiciels et des services atteint les 30 pour 100. Environ la moitié de leurs logiciels sont destinés à des ordinateurs personnels, 30 pour 100 à des mini-ordinateurs et le reste aux gros ordinateurs.

Les clients importants pour le logiciel à façon sont le *Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)*, Secrétariat aux finances et au crédit public, le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, Ministère du District fédéral, *Teléfonos de Mexico (TELMEX)*, la compagnie nationale de téléphone et, dans une certaine mesure, le secteur privé. Le secteur privé a besoin de logiciels de comptabilité adaptés au contexte fiscal mexicain et cela a fait apparaître une demande pour des produits d'origine locale. Un grand nombre d'entreprises mexicaines se concentrent sur l'adaptation de produits étrangers au marché mexicain.

Les avantages dont disposent les sociétés mexicaines de logiciels sur les sociétés étrangères est qu'elles connaissent et comprennent le marché mexicain et la culture locale. Ces entreprises tirent aussi parti dans une certaine mesure de la dévaluation, étant donné que les salaires des ingénieurs mexicains sont nettement inférieurs à ceux des autres pays industrialisés.

PRINCIPAUX FOURNISSEURS DE LOGICIELS AU MEXIQUE

- Apemex
- Cincom
- Computer Associates
- Datanet/Sistemas
- Equipos y Procesos Interactivos
- Execuplan
- Grupo Tea
- Kuazar
- Micro Negoplan
- Microsoft Corp.
- Opi de México
- Oracle
- Power House
- Siga Desarrollo
- Sistemas Integrales de Computo
- Softron
- Software A.G. de México
- Televideo

Source : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI), 1992.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

Le nombre d'ordinateurs installés a pratiquement doublé entre 1992 et 1994. Les produits en demande actuellement sont les logiciels et les services qui permettent de tirer le meilleur parti des investissements en matériel réalisés auparavant.

La dévaluation du peso, en décembre 1994, a entraîné une forte réduction de la demande des produits importés de toutes sortes, y compris de la technologie informatique. D'après les spécialistes du domaine, la demande a baissé de moitié au cours des premiers mois de l'année. Ce sont les ventes de matériel qui ont le plus souffert à cause des montants impliqués. La plupart des utilisateurs d'ordinateurs s'efforcent de conserver les systèmes qu'ils ont actuellement jusqu'à la fin de la crise mais les ventes de logiciels et de services se maintiendront étant donné que les utilisateurs cherchent à tirer le maximum de leurs achats récents d'équipement. On s'attend à ce que la situation s'améliore progressivement en 1996.

Le secteur mexicain de l'informatique a été gravement touché par la réduction des dépenses du secteur public alors que le gouvernement affronte la crise économique. C'est ainsi que la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale d'électricité, et le *Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)*, Secrétariat aux finances et au crédit public, ont tous deux temporairement cessé d'acheter des produits informatiques. Les établissements d'enseignement ont eux aussi largement réduit leurs dépenses en informatique.

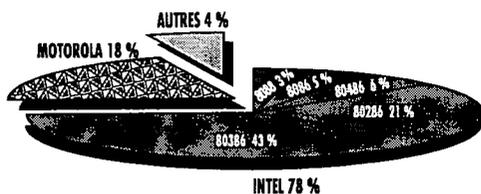
Une partie de cette réduction aurait été inévitable, même s'il n'y avait pas eu de dévaluation. Les deux premières années des nouvelles administrations mexicaines sont en général caractérisées par un report des dépenses alors qu'on définit de nouvelles priorités.

Malgré les problèmes imputables à la crise, il y a une forte demande accumulée dans le secteur privé pour tous les types de logiciels et de services informatiques. Dans tout le Mexique, les entreprises se battent pour rester compétitives face à la concurrence internationale de plus en plus vive. Elles finissent par comprendre le rôle stratégique que joue la technologie pour conserver leurs avantages concurrentiels. Même si elles n'achètent pas immédiatement de nouveaux logiciels, elles auront accumulé un «arriéré» de demandes quand la crise se terminera.

On s'attend à ce que les services informatiques soient le premier secteur dans ce domaine à repartir à la hausse étant donné que les utilisateurs essaieront de tirer le meilleur parti de leurs systèmes actuels. Un grand nombre de sociétés mexicaines de logiciels et de services ne survivront pas à la crise actuelle mais les perspectives pour les années à venir sont très favorables pour celles qui survivront.

LE PARC INFORMATIQUE

PARTS DU MARCHÉ DES MICROPROCESSEURS



Source : United States Department of Commerce

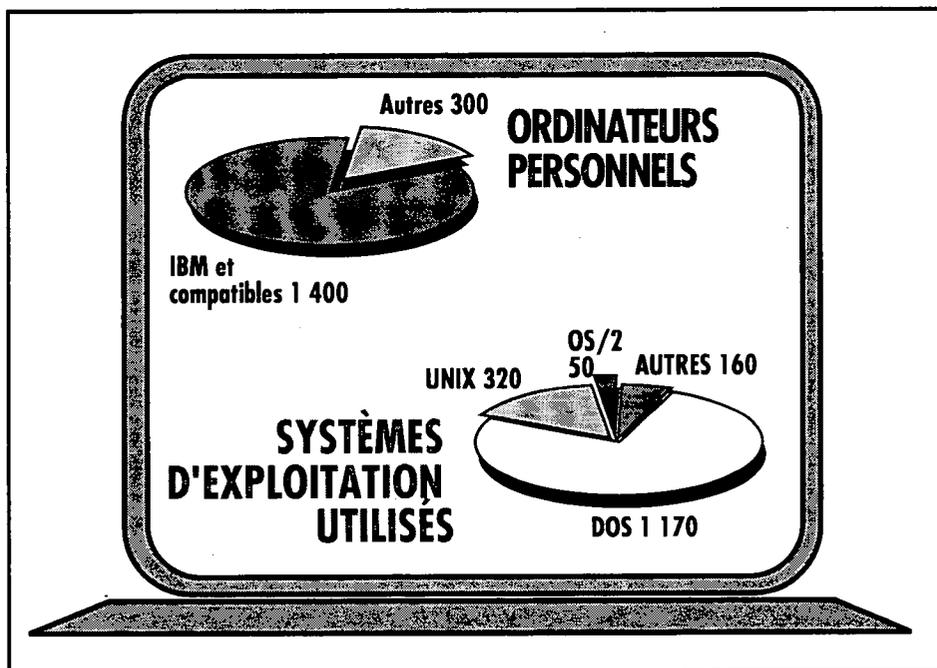
Le parc informatique mexicain est évalué à près de 14 000 gros et mini-ordinateurs et à environ 2,2 millions d'ordinateurs personnels. Les ventes ont été favorisées par la baisse des prix et l'augmentation de la performance, ainsi que par la nécessité de se moderniser.

La croissance du marché du logiciel et des services s'explique pour l'essentiel par l'augmentation de ce parc informatique. C'est le créneau des ordinateurs personnels qui accapare la plus importante part de marché, avec environ 70 pour 100, alors que les mini-ordinateurs représentent 23 pour 100 du marché et les gros ordinateurs, les sept pour cent restants.

Le type d'équipement installé ajoute également à la demande de logiciels. On retrouve essentiellement sur le marché des ordinateurs personnels utilisant des microprocesseurs Intel; ils représentaient, en 1993, 78 pour 100 du parc informatique.

Parmi les systèmes d'exploitation, MS-DOS/Windows de Microsoft détient 72 pour 100 du marché, UNIX 15 pour 100 et les autres systèmes d'exploitation les 13 pour 100 restants.

PARC D'ORDINATEURS PERSONNELS INSTALLÉS



Source : United States Department of Commerce

Les utilisateurs mexicains d'informatique ont fait leurs les développements récents de la technologie avec la digitalisation, les multimédias et la conception assistée par ordinateur (CAO). Toutefois, les innovations dans le domaine des communications ont pris du retard par rapport au reste du marché. Cela s'explique en partie par le mauvais état de l'infrastructure mexicaine en télécommunications. Il faut attendre longtemps pour obtenir de nouvelles lignes de téléphone commerciales qui coûtent fort cher et il y a des interruptions de service fréquentes et longues.

LA GÉOMATIQUE

Les décideurs interrogés à l'occasion de la rédaction de ce profil ont insisté sur la nécessité à long terme d'une forme quelconque d'intégration des systèmes d'information géographique au Mexique. De façon idéale, tous les renseignements géographiques devraient être accessibles au moyen d'une plateforme de serveur unique. Les entreprises canadiennes en mesure de fournir des solutions intégrées trouveront un marché en croissance, à condition qu'elles soient en mesure de fournir un financement adapté.

Les techniques de pointe d'analyse de données, les systèmes de conversion de données et les méthodologies spécialisées comme l'orthocartographie seront également nécessaires pour traiter l'arrérage du pays en données brutes qui ne fait qu'augmenter.

Le ralentissement prévu des achats d'équipement fait apparaître des possibilités pour la vente de services à base de savoir. Un grand nombre des gros acheteurs ont déjà de l'équipement et la priorité revient alors à l'éducation et à la formation. Dans le domaine de la prestation de services de formation, il y a un marché immédiat et des possibilités de faire prendre conscience des compétences canadiennes en la matière.

L'AUTOMATISATION INDUSTRIELLE

Lors d'entrevues réalisées avec un groupe de dirigeants mexicains du milieu des affaires dans le secteur de l'automatisation industrielle, on leur a demandé quels étaient, à leur avis, les équipements et les services qui offraient les meilleurs débouchés à moyen terme. Ils se sont entendu, pour l'essentiel, pour citer la production assistée par ordinateur (PAO) qui n'en est qu'à ses débuts dans la plupart des secteurs d'activité. Un grand nombre de sociétés ont automatisé des parties de leurs activités mais il n'y en a que très peu qui aient tout automatisé et intégré leurs fonctions de contrôle et de planification des processus.

Les principales exceptions sont le secteur de l'automobile, où des systèmes entiers ont été importés sous licence, et le secteur des boissons qui était habitué à une forte concurrence.

Les spécialistes estiment que, à moyen terme, on passera progressivement vers des systèmes intégrés. Toutefois, à court terme, des projets à plus petite échelle donnant des résultats rapidement occuperont une place plus importante sur le marché.

Les produits qui peuvent tourner sur des ordinateurs personnels de haut de gamme, au lieu des postes de travail, auront d'excellentes possibilités. La plupart des entreprises ont accès à des ordinateurs personnels mais ne peuvent se permettre des postes de travail. Les solutions dont les gammes de prix se situent aux alentours des 6 000 dollars US sont celles qui connaîtront les meilleurs débouchés.

Les logiciels les plus populaires de conception assistée par ordinateur (CAO) sont ceux qui prennent AutoCad comme base de départ. Pour la production, la plupart des entreprises démarrent avec un système de CAO pour passer ensuite à des systèmes d'ingénierie assistée par ordinateur et ensuite de fabrication assistée par ordinateur. Actuellement, AutoCad domine le marché pour les systèmes de premier niveau, essentiellement parce que la plupart des ingénieurs en ont fait des copies pirates sur leurs ordinateurs personnels et connaissent donc bien le produit. Il faudra également des logiciels de fabrication, en particulier des logiciels de planification des ressources de fabrication. Les nouvelles versions conviviales soulèvent un intérêt particulier. Les produits de production assistée par ordinateur de deuxième génération constituent la prochaine tendance.

Les possibilités d'expertise-conseil se retrouvent essentiellement dans les services techniques généraux, y compris la formation, ainsi que dans les systèmes d'intégration de services.

LES SERVICES EN DIRECT

Même s'il a été récemment freiné par la crise économique, l'intérêt envers les services en direct a augmenté très sensiblement. Internet n'est devenu que très récemment disponible aux utilisateurs en dehors des universités au Mexique, mais le nombre de serveurs augmente chaque mois. Malgré la dévaluation du peso, les abonnements aux services en direct ont augmenté de dix pour cent par mois tout au long de 1995. Au début, les installations étaient essentiellement limitées aux universités et aux organismes de recherche. C'est ainsi que la *Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique, est branchée au réseau depuis quatre ans. Les utilisateurs des entreprises et du gouvernement sont maintenant reliés en nombres de plus en plus importants.

Depuis 1994, CompuServe offre ses services au Mexique sensiblement au même prix qu'aux États-Unis. C'est un service très apprécié des utilisateurs d'affaires étant donné qu'il fait appel à une liaison par fibres optiques avec les États-Unis, ce qui contourne les difficultés dues à l'utilisation des lignes de *Teléfonos de México (Telmex)*, la compagnie nationale de téléphone.

Un grand nombre de sociétés mexicaines d'informatique pénétreront ce marché à très court terme. Les services de courrier électronique donnant accès à l'étranger présentent un intérêt tout particulier au Mexique car les conversations téléphoniques sont coûteuses et parfois difficiles à tenir.

Certains experts ont signalé qu'un frein éventuel à l'augmentation des communications informatiques est l'absence de culture de l'information au Mexique. On estime qu'il n'y a que 15 pour 100 de la population qui soit quelque peu familière avec les ordinateurs. Les plus compétents ont moins de 30 ans, alors que les décisions sont en général prises par des personnes plus âgées. La plupart des observateurs conviennent toutefois que cela commence à changer.

PRINCIPAUX SERVICES EN DIRECT AU MEXIQUE, 1995

Système	Société
CompuServe	Infoaccess, S.A. de C.V.
Internet	Internet de México
Pixelnet	Pixelnet
SEInet	REPCOM de México
SPIN	Tecnología Uno-Cero
Tornado	Servicio Total en Computación

Source : Entrevues.

EFFET DE LA DÉVALUATION SUR LE MARCHÉ DES TECHNOLOGIES D'INFORMATION RÉDUCTIONS PRÉVUES EN POURCENTAGE EN 1995 PAR RAPPORT À 1994.

	millions \$ US	Taux de change 4,5 N \$ pesos	Taux de change 5,5 N \$ pesos
Équipement	2 075,7	-35	-43
Logiciels	400,7	-37	-49
Services	1 006,4	-11	-28
Total	3 482,8	-26	-39

Source : Servicios de Estrategia en Electrónica (Select), Tecnología y Negocios, janvier 1995.

LA CRISE ÉCONOMIQUE

Servicios de Estrategia en Electrónica (Select-IDC) est une société-conseil de Mexico qui étudie le secteur informatique. À la suite de la dévaluation, l'entreprise a réalisé une série d'entrevues avec des utilisateurs d'ordinateurs pour évaluer les effets de la crise. Ils ont constaté une tendance généralisée à réduire les dépenses informatiques, au moins quand on les mesure en dollars US. Comme près de 70 pour 100 des logiciels sont importés, on prévoit une réduction marquée des dépenses pour 1995.

En tentant d'anticiper les effets de la crise sur le marché de l'informatique en 1995, *Select* a retenu un taux de change relativement optimiste de 4,5 N \$ pesos par dollar pour l'ensemble de l'année, et un taux plus conservateur de 5,5 N \$ pesos. Avec le scénario le plus optimiste, ils s'attendent à une baisse des dépenses de 26 pour 100 par rapport à 1994. L'analyse révèle que les produits, équipements et logiciels faciles à pirater seront particulièrement touchés. Par contre, ils anticipent un marché des services informatiques relativement solide.

D'après cette entreprise, la plupart des utilisateurs d'ordinateurs ont signalé que si on accorde encore une priorité élevée à l'augmentation de la productivité, les stratégies à court terme mettront l'accent sur l'amélioration de l'efficacité des systèmes en place. De plus, les technologies d'information et de communication sont de plus en plus importantes, mais cela n'implique pas nécessairement que les utilisateurs prévoient absorber la totalité des effets de la crise au moyen de l'augmentation des coûts de la technologie. *Select* signale qu'il y a eu d'importantes acquisitions de technologie informatique au cours des dernières années, en particulier dans les grandes entreprises. Il y a donc largement place à une utilisation accrue de l'équipement sans nouveaux achats.

De plus, un grand nombre des systèmes n'ont pas répondu aux attentes et les cadres supérieurs sont devenus plus sceptiques quant aux avantages de la technologie informatique pour résoudre leurs problèmes. Ils ont réalisé qu'il ne suffit pas d'investir en matériel et en logiciels pour enregistrer des gains de productivité, mais qu'il faut également des modifications assez radicales des pratiques de travail.

L'analyse de *Select* souligne enfin qu'un grand nombre des utilisateurs les plus novateurs de technologie ont payé un prix pour être des chefs de file. Les coûts élevés et les risques importants qu'ils ont pris ne se sont pas toujours traduits par des avantages concurrentiels. Sur le marché actuel, peu d'utilisateurs peuvent se payer le luxe d'être des pionniers.

Source : *Tecnología y Negocios*, *Select-IDC*, 24 janvier 1995.

LES DÉBOUCHÉS POUR LES PRODUITS

Dans le contexte économique actuel, les entreprises mexicaines d'informatique se préoccupent de survie plutôt que de croissance. Pour la plupart d'entre elles, survivre revient à tirer le maximum de leur base de clientèle actuelle et à s'occuper des produits connus envers lesquels les clients ont déjà confiance. Le moment n'est pas propice à l'innovation. Le soutien à la clientèle est plus que jamais la clé de la réussite des ventes de logiciels.

Le sous-secteur qui se consacre à l'adaptation de logiciels étrangers à des fins mexicaines offre de bons débouchés. Il y a également une demande pour des logiciels spécialisés destinés à des secteurs précis. On pense ici en particulier aux logiciels destinés au tourisme, aux points de vente et à la facturation professionnelle.

À l'avenir, les achats gouvernementaux devraient s'orienter vers des progiciels plutôt que vers des systèmes élaborés à façon. L'utilisation accrue des ordinateurs personnels favorisera de plus en plus cette évolution.

Les spécialistes pensent que le marché prendra progressivement le virage des services intégrés. Les sociétés qui peuvent offrir des services et des logiciels d'intégration de systèmes, y compris le matériel nécessaire, devraient connaître un avenir prospère.

Il y aura également des débouchés éventuels pour les réseaux à grande échelle qui sont si mal développés au Mexique. Le secteur financier est en plein cœur d'une restructuration majeure et il lui faudra une bien meilleure connectivité à l'avenir. Les hôpitaux ont également pris conscience qu'ils ne tirent pas parti de la technologie actuelle qui permet l'échange de renseignements médicaux.

Les services en direct constituent un autre domaine à fort potentiel de croissance. Alors que ces services étaient essentiellement destinés au départ au monde de l'éducation, ils ont pris progressivement de plus en plus d'importance pour les secteurs privé et public.

Les réseaux d'éducation attirent de plus en plus l'attention au Mexique. La *Universidad del Valle de México* prévoit élargir son réseau actuel afin de relier entre eux ses 12 emplacements dans la région de Mexico et dans l'État de Querétaro. Quant à l'*Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey*, Institut technologique de Monterrey, il met en place des réseaux d'éducation à distance avec l'Université de l'État de Pennsylvanie.

LES ÉLÉMENTS CONCURRENTIELS

Les États-Unis sont le principal concurrent sur le marché des logiciels et des services informatiques au Mexique. Les entreprises canadiennes bénéficient pour l'essentiel des mêmes avantages que leurs homologues américaines, mais elles sont moins connues. L'expérience canadienne dans le domaine du multilinguisme pourrait éventuellement constituer un avantage. Même si l'espagnol est très répandu aux États-Unis, un grand nombre d'acheteurs mexicains estiment que les fournisseurs canadiens sont plus souples et davantage prêts à accepter les différences culturelles que les Américains.

La concurrence des fournisseurs asiatiques devrait nettement augmenter. Même si l'élément déterminant pour les nouveaux produits sera le prix, l'augmentation de la qualité, la diversité et le service seront également des éléments essentiels. Les entreprises asiatiques ont réussi à bien cerner les marchés des entreprises et à les exploiter avec des stratégies de commercialisation et de financement agressives.

LES DÉBOUCHÉS EN EXPERTISE-CONSEIL

Les éducateurs mexicains ont reconnu que si la demande de formation en informatique est très forte, il n'y a pas suffisamment de formateurs compétents. C'est ce qui explique que la formation soit très étroite, en particulier dans les villes plus petites où l'équipement informatique ne suffit pas pour répondre à la demande. Cela fait apparaître des débouchés pour les services commerciaux de formation qui n'ont pas, par le passé, été la source normale de formation dans ce domaine.

Il y a également des débouchés pour les entreprises qui souhaitent aider les ministères du gouvernement et les grandes sociétés à mettre au point des applications adaptées à leurs besoins, en particulier si elles peuvent tirer parti des avantages des logiciels. Les gros utilisateurs d'ordinateurs au Mexique, comme les organismes gouvernementaux et les banques, sont en général bien desservis par les fournisseurs locaux. Les fournisseurs canadiens de logiciels à façon, comme SHL Systemhouse et Cognos, sont parmi les entreprises canadiennes du secteur qui ont le mieux réussi sur ce marché. Il y a cependant de plus en plus de possibilités de fournir une technologie de l'information aux PME qui ne font que commencer à s'informatiser.

Les solutions intégrées constituent de plus en plus la clé de la réussite dans ce domaine. Cela suppose de conseiller les clients sur les logiciels, le matériel et les réseaux qu'ils devraient utiliser pour répondre à leurs besoins particuliers, d'installer les programmes et d'assurer la formation et le suivi.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Le gouvernement mexicain a commencé à retirer les entraves freinant la participation des sociétés étrangères, en particulier au moyen de politiques visant la réduction de la piraterie.

La réglementation sur les logiciels et les services informatiques est pratiquement inexistante au Mexique. Il semble que la nouvelle législation sur les télécommunications s'applique dans une certaine mesure aux services en direct mais les règlements n'ont pas encore été promulgués. Parmi les mesures importantes que le gouvernement a prises à ce jour, on peut aussi citer le renforcement des mesures contre la piraterie. La nouvelle administration du président Ernesto Zedillo appuie vigoureusement l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, qui fait la promotion du secteur informatique comme d'un moyen pour mieux parvenir à atteindre les objectifs économiques et sociaux de la nouvelle administration.

LE PIRATAGE DES LOGICIELS

La piraterie est une préoccupation constante des développeurs de logiciels mais les efforts du gouvernement pour appliquer plus rigoureusement la loi ont nettement amélioré la situation. Une nouvelle réglementation, publiée en 1991, accorde la protection de la propriété intellectuelle pour la première fois aux logiciels. Cette loi fixe des peines qui peuvent atteindre six ans de prison pour les personnes faisant illégalement des copies. Les spécialistes du secteur se plaignent toutefois que les peines réellement imposées ne soient pas suffisamment dissuasives. Un certain nombre d'entreprises, dont quelques multinationales, se sont fait poursuivre pour avoir utilisé des copies illégales de logiciels connus mais ne se sont vu imposer que des amendes d'environ 2 000 \$ US.

Le *Secretaría de Educación Pública (SEP)*, Secrétariat à l'enseignement public, détient les pouvoirs principaux dans le domaine de la protection des droits d'auteur et conserve un registre à cette fin. Il est possible de porter plainte contre les entreprises, les organismes et les personnes qui ne respectent pas la loi auprès de la *Procuraduría General de la República*, Bureau du procureur général.

Malgré ces améliorations, nombre de spécialistes estiment qu'il faut appliquer la législation de façon beaucoup plus rigoureuse. Un des problèmes est que la réglementation ne s'applique qu'aux logiciels. Aucune protection n'est assurée en ce qui concerne la sécurité des bases de données et des autres renseignements électroniques. On estime que 25 pour 100 des logiciels utilisés au Mexique sont des copies pirates. Ce chiffre a probablement l'air pire qu'il n'est en réalité étant donné que la vaste majorité des ordinateurs en service au Mexique appartiennent à des entreprises et à des organismes gouvernementaux. Le piratage des logiciels pour utilisation personnelle est beaucoup plus courant. D'après certains rapports, on trouve jusqu'à cinq copies pirates d'un logiciel pour une copie officielle. Il faut cependant savoir qu'il y a relativement peu d'ordinateurs au domicile des Mexicains.

Le *Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP)*, Secrétariat à la planification et au budget, procède régulièrement à des vérifications destinées à déceler les copies pirates dans les bureaux du gouvernement. Dans le secteur privé, ces vérifications ne sont faites qu'à la suite de plaintes précises. L'*Asociación Mexicana de la Industria de Programas para Computadoras (ANIPCO)*, Association mexicaine de l'industrie de la programmation informatique, mène la campagne pour réduire la piraterie.

LA POLITIQUE INFORMATIQUE DU GOUVERNEMENT

L'absence d'un secteur informatique bien établi a nettement restreint le développement économique et industriel du Mexique. C'est là quelque chose qui est largement reconnu au Mexique et le gouvernement a pris des mesures pour élaborer de nouvelles politiques afin de remplacer la réglementation sur l'autosuffisance qui a été abrogée en 1990.

Le président Zedillo a rendu public, en mai 1995, le *Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000*, Plan national de développement de 1995 à 2000. En vertu de la constitution mexicaine, tous les présidents doivent préparer des plans pour la durée de leur mandat de six ans. Pour la première fois, le plan de développement Zedillo comprend une stratégie pour l'expansion de l'utilisation des technologies informatiques. L'informatique est reconnue comme un outil qui peut contribuer aux autres objectifs du programme, y compris la croissance économique, le développement social et démocratique et la souveraineté.

L'*Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, détient la responsabilité globale de la politique informatique au Mexique. Il a parrainé une série de forums de portée de plus en plus vaste pour encourager l'apport de l'industrie et du public. Au cours de la première phase, en 1993, l'*INEGI* a regroupé 33 experts dans le *Grupo Consultivo de Política Informática*, Groupe de consultation en politique informatique. Ce groupe a aidé à élaborer le *Programa de Desarrollo Informático*, Programme de développement informatique. L'*INEGI* a publié les résultats et les recommandations du groupe, intitulés *Elementos para un Programa Estratégico en Informática*, Éléments pour un plan stratégique d'informatique, en octobre 1994.

En novembre 1994, l'Institut a organisé un forum national plus vaste sur l'informatique auquel participaient environ 200 experts des secteurs public et privé pour réviser les premiers résultats. Il a recommandé que le gouvernement reconnaisse officiellement les ébauches de politiques en les incorporant à son *Plan Nacional de Desarrollo*, Plan national de développement. En avril 1995, l'*INEGI* a organisé un forum de consultation publique encore plus vaste afin d'émettre des conseils sur la mise en œuvre des nouvelles politiques en informatique. Cette fois, 260 représentants ont participé à l'élaboration de propositions concrètes.

LA NOUVELLE LOI FÉDÉRALE SUR LES TÉLÉCOMMUNICATIONS

Le 8 juin 1995, la *Ley Federal de Telecomunicaciones*, Loi fédérale sur les télécommunications, est entrée en vigueur. Elle traite de l'utilisation, du développement et de l'exploitation des systèmes de radio et de télédiffusion, des réseaux de télécommunications et des communications par satellite. D'après l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, la loi vise les objectifs suivants :

- promouvoir le développement efficace des télécommunications;
- favoriser le leadership de l'État afin de garantir la souveraineté nationale; et
- promouvoir une saine concurrence entre les fournisseurs de services de télécommunications afin que les utilisateurs profitent de prix adaptés, de la diversité des services, de la qualité et d'une vaste couverture.

LES CONCESSIONS

Les concessions du *Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)*, Secrétariat aux communications et au transport, sont nécessaires pour :

- utiliser une bande de fréquence dans les limites du territoire, sauf pour les parties du spectre qui sont désignées comme d'utilisation libre ou réservées à des usages officiels;
- installer ou exploiter des réseaux publics de télécommunications;
- occuper des positions orbitales géostationnaires et mettre des satellites en orbite couvrant le pays et utiliser leurs bandes de fréquence respectives; et
- recevoir des signaux de systèmes de satellites étrangers en mesure de fournir des services sur le territoire mexicain.

suite à la page 34

LA NOUVELLE LOI FÉDÉRALE SUR LES TÉLÉCOMMUNICATIONS

suite de la page 33

Les concessions pour les réseaux publics de télécommunications sont accordées pour des durées pouvant atteindre 30 ans et peuvent être prolongées en vertu des conditions originales.

Les réseaux publics de télécommunications n'imposent pas de détenir de concession, de permission ou d'enregistrement pour fonctionner, à moins qu'ils n'utilisent des bandes de fréquence de radio ou de télédiffusion.

LES PERMIS

Il faut détenir des permis du *SCT* dans les cas suivants :

- exploitation de services commerciaux de télécommunications qui ne sont pas des réseaux publics; et
- exploitation de stations de transmission implantées sur le sol.

Pour pouvoir offrir des services à valeur ajoutée, il faut également être inscrit auprès du *SCT*.

Source : Boletín de Política Informática #7, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, 1995.

PROPOSITIONS DU FORUM DE CONSULTATION PUBLIQUE

Le *Foro de Consulta Popular*, Forum de consultation publique, a rédigé des propositions qui insistent sur le rôle du gouvernement comme facilitateur pour élaborer une infrastructure et aider le secteur privé à faire une plus grande utilisation de la technologie. Les recommandations mettent l'accent sur la nécessité d'améliorer la productivité et la capacité concurrentielle ainsi que sur le besoin de politiques sectorielles complémentaires dans les domaines de l'éducation, de l'industrie et du secteur public. Les propositions sont regroupées dans les grandes catégories suivantes :

- développement des ressources humaines;
- promotion de la recherche et du développement;
- diffusion de l'information sur le marché;
- plus grande utilisation de la technologie informatique dans le secteur privé, en particulier dans les PME;
- élaboration de stratégies technologiques pour le secteur public; et
- création de nouvelles structures financières et administratives.

Ce forum a soumis des propositions précises dans chacun de ces domaines ainsi que dans quelques autres.

La consultation publique fait normalement partie du processus législatif mexicain. Les experts ont à ce jour des opinions mitigées sur les résultats concrets auxquels on peut s'attendre de façon réaliste. La plupart d'entre eux estiment toutefois que le fait d'inscrire l'informatique dans le plan national de développement constitue une première étape valable.

Ces spécialistes estiment également qu'il faudra que la communauté scientifique spécialisée en informatique continue à participer à l'élaboration du programme informatique. L'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, a maintenant constitué six groupes afin de suivre le travail de ces trois forums.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Les fabricants de matériel se partagent les deux tiers des ventes de logiciels mais on constate une tendance vers une plus grande intégration des systèmes sur le marché. Cela suscite une demande pour les partenariats avec des sociétés étrangères.

Les distributeurs mexicains de logiciels recherchent toujours de nouveaux produits. Un distributeur interrogé à l'occasion de la rédaction de ce profil a indiqué qu'il se rend régulièrement aux États-Unis pour découvrir de nouveaux produits. Il estime que les produits canadiens commencent à être connus au Mexique, en particulier dans le secteur des communications. À son avis, cela s'explique dans une large mesure par les efforts du gouvernement canadien pour promouvoir ce secteur.

La tendance actuelle au Mexique va vers les services d'intégration de systèmes. Les entreprises qui offrent de tels services ont besoin de fournisseurs qui soient capables de combler les trous dans leurs gammes de services. Cela est particulièrement vrai pour les logiciels plus spécialisés. La demande prend de l'ampleur pour les logiciels et les services informatiques adaptés à des industries particulières, mais les clients veulent de plus en plus acheter le système complet auprès d'un fournisseur. Cette tendance suscite un intérêt accru pour les alliances stratégiques avec des sociétés étrangères.

Les PME mexicaines du domaine de l'informatique voient dans les partenariats avec des sociétés étrangères une façon de faire concurrence avec les grandes sociétés d'expertise-conseil qui dominent actuellement le secteur. Les entreprises canadiennes ne sont pas très connues au Mexique, mais les perspectives sont bonnes pour celles qui peuvent assurer leur propre financement.

LA DISTRIBUTION

D'après les observateurs de ce secteur, les ventes de logiciels par les fabricants de matériel représentent environ 20 pour 100 de leurs ventes. Environ les deux tiers de toutes les ventes de logiciels incombent aux fabricants d'équipement, que ce soit de façon directe ou indirecte par l'intermédiaire de distributeurs autorisés. L'autre tiers est vendu par des spécialistes des logiciels. Dans le cas des logiciels destinés aux micro-ordinateurs, la moitié des ventes est faite par des magasins de logiciels.

La promotion des logiciels se fait essentiellement par la publicité dans des magazines spécialisés et dans les journaux. Il n'est pas courant de faire de la publicité dans ce domaine à la télévision et à la radio.

Certains distributeurs ont des catalogues et des brochures qu'ils remettent à leurs clients éventuels. Il est aussi courant, pour la vente, de faire des démonstrations et de remettre gratuitement aux clients éventuels une disquette de démonstration. Il est aussi courant de participer aux salons de l'informatique. Les clients recherchent l'assistance technique. Les nouvelles versions de logiciels sont offertes à bas prix aux utilisateurs des versions précédentes.

En règle générale, les organismes gouvernementaux sont approchés par les distributeurs, même si certains développeurs de logiciels ont du personnel de vente qui se consacre à ce marché. Il faut également savoir que les achats en quantité du gouvernement doivent, en vertu de la loi, être faits au moyen d'appels d'offres officiels.

Le principal distributeur de logiciels est *Central de Software* qui vend plus de 700 applications. Les principaux développeurs de logiciels, comme Microsoft, Symantec, Software Publishing, Corel, Computer Associates, Oracle, Aldus, Borland, Lotus et Novell ont tous des représentants au Mexique.

La méthode la plus courante pour faire la publicité de logiciels est de mettre l'accent sur la façon dont ils permettent de réaliser des travaux de façon efficace. La méthode privilégiée pour faire la promotion des logiciels est de remettre des disquettes de démonstration. Certains distributeurs offrent également des cours gratuits et répondront gratuitement aux questions pendant un mois. Les distributeurs incitent les utilisateurs à s'abonner à des clubs et à des magazines.

LA PRÉSENCE LOCALE

Peut-être que l'obstacle le plus important à une participation accrue des entreprises canadiennes sur le marché mexicain du logiciel et des services informatiques est le manque de présence locale. Les Mexicains préfèrent acheter des produits et des services importés auprès d'entreprises qui ont fait la preuve de leur engagement envers le marché mexicain.

Une façon pratique d'établir une telle présence est de créer une alliance stratégique ou un partenariat avec une société mexicaine. Les entreprises canadiennes peuvent apporter leurs compétences et une technologie qui se combinent bien avec la connaissance du marché et les coûts d'exploitation relativement faibles d'un partenaire local. Dans le contexte économique actuel, les entreprises canadiennes doivent également être prêtes à fournir des capitaux.

Les Canadiens qui veulent instaurer des relations d'affaires avec des sociétés mexicaines doivent avoir, à tous les niveaux de leur organisation, un personnel ayant une connaissance pratique de l'espagnol. Il faut accorder beaucoup d'attention aux clients mexicains et faire leur suivi. Le caractère informel des relations est essentiel et on conclut souvent des ententes uniquement après avoir établi des relations personnelles.

LES FOIRES COMMERCIALES

Un grand nombre de fournisseurs de logiciels et de services informatiques participent à des foires commerciales afin de rencontrer des clients et des partenaires éventuels. Les grandes foires informatiques au Mexique sont les suivantes :

- *Exposición Internacional de Cómputo, Telecomunicaciones y Electrónica, COMPUTRÓNICA '95*, Exposition internationale d'informatique, de télécommunications et d'électronique. Cette foire a eu lieu à Puebla, à la mi-octobre 1995.
- *COMDEX/COMEXPO* aura lieu au *Palacio de los Deportes* à Mexico du 5 au 8 mars 1996.
- *COMPUEXPO* présente des ordinateurs et des produits connexes. Cette foire a eu lieu en janvier 1996 à Guadalajara.
- *TELNETS* présente des produits de télécommunications et de réseau. Cette activité aura lieu en mai 1996 à Monterrey.

Le bulletin mensuel d'information *Boletín de Política Informática*, publié par l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, fournit les listes des séminaires, des conférences et des foires commerciales à venir dans le domaine de l'informatique.

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL (MAÉCI)

Le MAÉCI 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 et à accéder au réseau de renseignements commerciaux du MAÉCI. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500
Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :
1-800-628-1581 ou (613) 944-1581

La direction générale de l'Amérique latine et des Antilles s'occupe de la promotion des échanges commerciaux avec le Mexique. Il y a plusieurs délégués commerciaux à l'Ambassade du Canada à Mexico ainsi qu'aux consulats de Monterrey et de Guadalajara. Les délégués commerciaux peuvent fournir toute une gamme de services, comme présenter les sociétés canadiennes à d'éventuels clients au Mexique, fournir des conseils sur les canaux de commercialisation, aider ceux qui souhaitent participer à des foires commerciales, contribuer à trouver des sociétés mexicaines qui conviennent comme agent et compiler des renseignements de crédit et d'affaires sur les éventuels clients étrangers.

Direction générale de l'Amérique latine et des Antilles Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Édifice Lester B. Pearson
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-5547
Télécopieur : (613) 996-6142

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

Les Centres de commerce international sont répartis dans tout le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Les centres relèvent du MAÉCI et comptent un délégué commercial au sein de leur personnel. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes à exporter, à mener à bien leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtient l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.

Terre-Neuve

Centre de commerce international
Place Atlantic
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve) A1B 3R9
Téléphone : (709) 772-5511
Télécopieur : (709) 772-2373

Île-du-Prince-Édouard

Centre de commerce international
Mail Confederation Court
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Téléphone : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Centre de commerce international
1801, rue Hollis
C.P. 940, succursale postale «M»
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Téléphone : (902) 426-7540
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Centre de commerce international
1045, rue Main, unité 103
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 1H1
Téléphone : (506) 851-6452
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec	Centre de commerce international 5, Place Ville-Marie, 7 ^e étage Montréal (Québec) H3B 2G2 Téléphone : (514) 496-4636 Télécopieur : (514) 283-8794
Ontario	Centre de commerce international Édifice Dominion Public 1, rue Front Ouest, 4 ^e étage Toronto (Ontario) M5J 1A4 Téléphone : (416) 973-5053 Télécopieur : (416) 973-8161
Manitoba	Centre de commerce international 330, av. Portage, 8 ^e étage C.P. 981 Winnipeg (Manitoba) R3C 2V2 Téléphone : (204) 983-4540 Télécopieur : (204) 983-2187
Saskatchewan	Centre de commerce international Édifice S.J. Cohen 119, 4 ^e Avenue Sud, bureau 401 Saskatoon (Saskatchewan) S7K 5X2 Téléphone : (306) 975-5315 Télécopieur : (306) 975-5334
Alberta	Centre de commerce international Place Canada 9700, av. Jasper, pièce 540 Edmonton (Alberta) T5J 4C3 Téléphone : (403) 495-2944 Télécopieur : (403) 495-4507
	Centre de commerce international 510, 5 ^e Rue S.-O., bureau 1100 Calgary (Alberta) T5P 3S2 Téléphone : (403) 292-6660 Télécopieur : (403) 292-4578
Colombie-Britannique	Centre de commerce international 300, rue West Georgia, bureau 2000 Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 6E1 Téléphone : (604) 666-0434 Télécopieur : (604) 666-8330

**Le bureau d'Edmonton dessert également les Territoires du Nord-Ouest*

**Le bureau de Vancouver dessert également le Yukon*

RÉSEAU MONDIAL D'INFORMATION SUR LES EXPORTATIONS (EXPORTATIONS WIN)

Exportations WIN est un système informatisé conçu par le MAÉCI pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils y constatent aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit aux agents du gouvernement fédéral des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 23 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-5701, ou télécopiez au 1-800-667-3802 ou (613) 944-1078.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PDME)

Ce programme s'efforce d'augmenter les ventes à l'exportation en participant aux coûts des activités lancées par l'industrie et destinées aux marchés d'exportation.

Le PDME peut fournir une aide financière allant jusqu'à 50 pour 100 des dépenses admissibles. Il est à noter qu'il s'agit d'une contribution remboursable et non d'une subvention, et qu'elle doit être préalablement approuvée par les autorités responsables. Les activités admissibles comprennent, entre autres :

- les stratégies de développement des marchés peuvent bénéficier d'une aide financière pour les voyages, la participation à des foires commerciales et les activités d'appui à la commercialisation, dans le cadre d'un des volets du plan de commercialisation de l'entreprise;
- les entreprises novices à l'exportation peuvent recevoir de l'aide pour cerner des possibilités précises d'exportation, soit au moyen de visites d'identification de marchés d'exportation ou de participations à des foires commerciales internationales;
- la préparation de soumissions pour des projets d'immobilisations à l'étranger dont les appels d'offres ont été lancés à l'échelle internationale; et
- les activités des associations commerciales ou industrielles nationales, qui ne sont pas des organisations de vente, menées pour le compte des sociétés qui en sont membres.

Le programme fournit également une aide pour certains types d'activités planifiées par les gouvernements comme les missions commerciales à l'étranger de représentants d'entreprises canadiennes et les missions d'acheteurs et de représentants gouvernementaux étrangers en visite au Canada qui peuvent influencer les ventes à l'exportation. Pour obtenir des renseignements de nature générale, téléphoner à l'InfoCentre au numéro 1-800-267-8376. Pour présenter une demande d'aide, s'adresser au Bureau du commerce international le plus près de chez vous.

FINANCEMENT INTERNATIONAL

Le MAÉCI vient en aide aux exportateurs canadiens qui s'efforcent d'instaurer des relations commerciales multilatérales financées par les institutions de financement internationales (IFI). Les exportateurs canadiens et les associations commerciales peuvent alors avoir accès à des données sur les marchés, parvenir à une meilleure compréhension de la concurrence et déterminer s'il est possible et rentable pour eux de s'attaquer à des marchés financés par une IFI. Le MAÉCI peut également fournir des renseignements et des conseils sur les programmes d'aide financés par le gouvernement canadien et aider les sociétés à élaborer des stratégies efficaces d'exportation. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à la :

Direction des finances internationales
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-7251
Télécopieur : (613) 943-1100

PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES (PAT)

Géré par le MAÉCI et pris en charge localement par le Conseil national de recherches, ce programme est conçu pour aider les entreprises canadiennes à localiser, acquérir et adopter les technologies étrangères en faisant la promotion de la collaboration internationale. Le ministère de l'Industrie (MI) contribue également à la promotion de ce programme. Les agents de celui-ci répondent aux demandes visant à déterminer l'origine et les possibilités de technologie pour instaurer la coopération entre des entreprises canadiennes et étrangères. Ce programme viendra également en aide aux sociétés canadiennes qui procèdent à des visites exploratoires à l'étranger afin d'identifier les technologies étrangères qui les intéressent et de négocier leur acquisition. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 993-5326.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DE L'INVESTISSEMENT

La Direction générale de l'investissement et de technologie s'affaire à promouvoir le Canada auprès des investisseurs étrangers comme une destination intéressante et concurrentielle pour leurs éventuels investissements. Elle encourage particulièrement ceux qui prennent la forme de nouvelles usines et de matériel, de coentreprises ou de partenariats stratégiques. La Direction cherche surtout à attirer des investissements qui font venir de nouvelles technologies au Canada, un élément-clé de la création de nouveaux emplois et de possibilités de développement économique. Elle aide également les entreprises canadiennes à trouver des partenaires d'investissement international et à accéder aux sources étrangères de capitaux et de technologies. La Direction générale de l'investissement et de la technologie assure un

appui aux pdg de filiales canadiennes de multinationales qui cherchent à attirer au Canada les mandats de fabrication et de recherche-développement. En outre, elle surveille et analyse les tendances d'investissement et la perception du Canada comme destination de ces investissements. La Direction travaille étroitement avec les directions géographiques du MAÉCI de même qu'avec les agents d'investissements en poste en l'étranger, les autorités provinciales et municipales ainsi qu'avec les organismes professionnels et commerciaux. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la :

Direction générale de l'investissement et de technologie
Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
Édifice Lester B. Pearson
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-4128
Télécopieur : (613) 995-9604

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE (MI)

Le MI s'est vu confier à sa création un vaste mandat pour améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne en stimulant la croissance des entreprises canadiennes, en favorisant un milieu d'affaires juste et efficace tant pour les sociétés que pour les consommateurs et en encourageant le commerce dans les domaines de la science et de la technologie. En ce qui concerne les petites entreprises, ce ministère a été doté de responsabilités particulières :

- développer, mettre en œuvre et promouvoir des politiques nationales mettant l'accent sur la capacité concurrentielle internationale de l'industrie, l'amélioration du développement industriel, scientifique et technologique et l'amélioration de la productivité et de l'efficacité de l'industrie;
- promouvoir la mobilité des biens, des services et des facteurs de production au Canada;
- développer et mettre en œuvre des politiques nationales mettant l'accent sur l'entrepreneurship ainsi que le lancement, la croissance et l'exportation des petites entreprises;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques et des programmes nationaux concernant les avantages industriels découlant des politiques d'achats de biens et de services par le gouvernement du Canada; et
- promouvoir et fournir des services de soutien à la commercialisation des biens, des services et de la technologie provenant du Canada.

Les bureaux régionaux travaillent directement avec les sociétés canadiennes afin de promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique. Ils aident leurs clients à tirer parti des possibilités sur un marché international concurrentiel en leur fournissant des services dans le domaine des renseignements d'affaires, du développement technologique et industriel ainsi que du développement commercial et des marchés. Le MI assure également la promotion et la gestion de tout un ensemble de programmes et de services.

Les bureaux régionaux du MI offrent les avantages particuliers suivants :

- l'accès aux renseignements et à l'expertise sur le commerce et la technologie;
- l'accès à des réseaux nationaux et internationaux;
- une base de connaissances du secteur industriel;
- des locaux communs avec les Centres de commerce international en liaison avec le MAÉCI et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger;
- un intérêt particulier pour les nouvelles sociétés et les compagnies seuil; et
- des renseignements d'affaires.

Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 941-0222.

Développement des affaires internationales

Ministère de l'Industrie
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0G5
Téléphone : (613) 990-4096
Télécopieur : (613) 990-4215

Centre de services aux entreprises

Ministère de l'Industrie
235, rue Queen, 1^{er} étage, Tour Est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 952-4782
Télécopieur : (613) 957-7942

Service d'information sur l'ALÉNA

Ministère de l'Industrie
235, rue Queen, 5^e étage, Tour Est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Télécopieur : (613) 952-0540

RÉSEAU D'APPROVISIONNEMENT ET DE DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES (RADAR)

Le RADAR est une base de données informatisée qui contient des renseignements sur 25 000 sociétés canadiennes. On y trouve des renseignements de base sur les produits, les services et les activités, qui sont utiles aux clients éventuels. Le système a été créé en 1980 par le ministère de l'Industrie (MI), conjointement avec les gouvernements provinciaux participants. Le RADAR devait, au début, permettre aux délégués commerciaux du MAÉCI dispersés dans le monde de trouver des sociétés canadiennes capables de tirer parti des possibilités des

marchés étrangers. Aujourd'hui, plus de 11 000 abonnés canadiens et internationaux utilisent le système pour trouver des fournisseurs canadiens. La majorité des abonnés sont des sociétés canadiennes. Pour obtenir de plus amples renseignements, composez le (613) 954-5031.

SERVICE DE RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

Ce service fournit aux entreprises canadiennes des renseignements détaillés sur les marchés, par produits. Il aide les entreprises à tirer parti des possibilités locales, d'exportation, de transfert de technologie et de nouveaux investissements dans le domaine de la fabrication. Les sociétés canadiennes utilisent ces renseignements pour prendre leurs décisions en ce qui concerne la fabrication, le développement de produits, la commercialisation et l'élargissement des marchés. Les renseignements peuvent être fournis de façon à répondre aux besoins spécifiques des clients. Des rapports particuliers précédemment publiés sont également disponibles sur demande. La base de données est mise à jour trimestriellement et annuellement. Ce service est offert gratuitement par télécopieur, courrier ou téléphone. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la :

Direction générale de l'information stratégique

Ministère de l'Industrie
235, rue Queen, 1^{er} étage, Tour Est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-5031
Télécopieur : (613) 954-1894

REVENU CANADA

La direction générale des programmes douaniers de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA en espagnol à son Bureau d'aide ALÉNA — espagnol. On peut également se procurer les publications de Revenu Canada ainsi que les avis des douanes en téléphonant ou en télécopiant au Bureau de renseignements ALÉNA. Pour plus d'information, communiquez avec :

Bureau d'aide ALÉNA — Espagnol
Téléphone : (613) 941-0965.

Bureau de renseignements ALÉNA

Revenu Canada, Direction générale des programmes douaniers
191, av. Laurier Ouest, 6^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0L5
Téléphone : 1-800-661-6121, ou (613) 941-0965
Télécopieur : (613) 952-0022

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI)

Une source importante de financement éventuel des entreprises canadiennes au Mexique est le fonds spécial disponible par le canal de l'ACDI dans le cadre du Programme de coopération industrielle connu sous le nom d'INC. Ce programme vise à aider financièrement les sociétés du secteur privé canadien qui cherchent à établir des relations d'affaires à long terme comme des coentreprises ou à conclure des accords de licence dans des pays en développement. L'INC appuie donc le développement des liens avec le secteur privé mexicain. Il encourage les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires mexicains et d'autres pays. Toute une série de mécanismes de l'INC aident les entreprises à mettre en place des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois au Mexique.

Cinq mécanismes de l'INC aident les entreprises canadiennes admissibles à réaliser des études et fournissent des conseils professionnels aux clients éventuels. Quand un projet concerne l'amélioration de l'environnement, le transfert de technologie, l'aide au développement pour les femmes, la formation ou la création d'emplois, il est fortement recommandé de s'adresser à l'ACDI dès le début du projet. Un critère important pour l'ACDI est que le projet crée des emplois au Mexique sans en menacer d'autres au Canada. En vérité, la plupart des projets qui ont reçu l'aide de l'ACDI ont entraîné des augmentations nettes d'emplois au Canada. Pour plus d'information, communiquez avec la :

Direction de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement international
200, prom. du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7905/7906
Télécopieur : (819) 953-5024

AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE (APÉCA)

Les entreprises du Canada atlantique qui veulent exporter au Mexique peuvent être admissibles à l'aide de l'agence. Celle-ci travaille conjointement avec des entrepreneurs de la région atlantique dans le but de promouvoir une activité économique autosuffisante dans cette partie du pays.

L'APÉCA vient en aide aux entreprises qui veulent développer leurs marchés actuels en élaborant des plans de commercialisation. Les efforts de l'agence portent sur le suivi des possibilités commerciales découlant de l'évolution économique mondiale ainsi que sur des communications visant à promouvoir la région, des missions commerciales et des activités connexes et une meilleure coordination avec les organismes fédéraux et provinciaux qui ont un rôle à jouer dans les domaines des possibilités commerciales et des investissements. Pour de plus amples renseignements :

Agence de promotion économique du Canada atlantique
Centre Blue Cross
644, rue Main
C.P. 6051
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8
Numéro sans frais : 1-800-561-7862
Télécopieur : (506) 851-7403

DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST CANADA (DÉO)

DÉO assure la coordination des activités fédérales qui ont des conséquences sur la croissance de l'économie dans l'Ouest. Le ministère travaille en partenariat avec les gouvernements des provinces de l'Ouest, les associations d'affaires et industrielles et les communautés afin de stimuler l'économie de cette partie du pays.

Le programme «New Directions» contribuera à un meilleur positionnement des sociétés de l'Ouest sur les marchés d'exportation en améliorant leur compétitivité sur les marchés nationaux et mondiaux.

Le ministère n'accorde plus de prêts individuels aux sociétés; il cherche plutôt à créer des partenariats novateurs dans les secteurs public et privé. Ces partenariats pourront répondre aux divers besoins d'information, de services commerciaux et de capital des petites et moyennes entreprises, particulièrement dans les secteurs à forte croissance essentiels à la diversification de l'économie de l'Ouest canadien.

L'un des nouveaux produits axé sur le développement des exportations offert par DÉO est le programme de personnel en commerce international, une initiative fédérale-provinciale qui relie les sociétés d'exportation de l'Ouest et les nouveaux diplômés post-secondaires. Le programme atteint deux objectifs socio-économiques d'importance : fournir aux entreprises le personnel supplémentaire dont elles ont besoin pour pénétrer les nouveaux marchés, et donner aux nouveaux diplômés l'occasion d'acquérir une précieuse expérience. Les projets de développement des exportations acceptés dans le cadre de ce nouveau programme peuvent être planifiés sur une période d'une à trois années et seront admissibles à une aide financière pouvant totaliser entre 7 500 \$ pour un an et 37 500 \$ pour trois ans, par diplômé. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada
Édifice Cargill
240, av. Graham, bureau 712
C.P. 777
Winnipeg (Manitoba) R3C 2L4
Téléphone : (204) 983-4472
Télécopieur : (204) 983-4694

SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE)

La SEE est un organisme financier ouvert à sa clientèle, dont l'objectif est d'aider les entreprises canadiennes à se tailler une place sur les marchés mondiaux. Elle offre une vaste gamme de services de gestion du risque, y compris des assurances et du financement, aux entreprises canadiennes et à leurs clients de par le monde.

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

- des assurances sur le crédit à l'exportation, couvrant les crédits à moyen et à long terme;
- des assurances et des garanties de bonne fin protégeant les exportateurs et les institutions financières en cas d'exécution des divers instruments de garantie de bonne fin émis généralement par des banques ou d'autres établissements de sécurité;
- des assurances sur les investissements à l'étranger couvrant, entre autres, les risques politiques auxquels les nouveaux investissements canadiens à l'étranger sont exposés; et
- le financement à moyen et à long terme des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé au Mexique et en Amérique latine. Les exportateurs peuvent composer le (613) 598-2860 pour obtenir de plus amples renseignements.

Les petits exportateurs, dont les ventes à l'étranger ne dépassent pas un million de dollars CA, peuvent s'adresser à l'équipe chargée des nouveaux exportateurs, au 1-800-850-9626.

Les exportateurs du secteur des technologies de l'information peuvent s'adresser à l'équipe des technologies de l'information de la SEE, au (613) 598-6891.

Pour de plus amples renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, s'adresser à l'un des bureaux suivants :

Ottawa	Société pour l'expansion des exportations 151, rue O'Connor Ottawa (Ontario) K1A 1K3 Téléphone : (613) 598-2500 Télécopieur : (613) 237-2690
Vancouver	Société pour l'expansion des exportations One Bentall Centre 505, rue Burrard, bureau 1030 Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5 Téléphone : (604) 666-6234 Télécopieur : (604) 666-7550

Calgary

Société pour l'expansion des exportations
510, 5^e Rue S.-O., bureau 1030
Calgary (Alberta) T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-6898
Télécopieur : (403) 292-6902

Winnipeg

**dessert le Manitoba et la Saskatchewan*

Société pour l'expansion des exportations
330, av. Portage, 8^e étage
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4
Téléphone : (204) 983-5114
Télécopieur : (204) 983-2187

Toronto

Société pour l'expansion des exportations
Édifice de la Banque nationale
150, rue York, bureau 810
C.P. 810
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Téléphone : (416) 973-6211
Télécopieur : (416) 862-1267

London

Société pour l'expansion des exportations
Centre Talbot
148, rue Fullarton, bureau 1512
London (Ontario) N6A 5P3
Téléphone : (519) 645-5828
Télécopieur : (519) 645-5580

Montréal

Société pour l'expansion des exportations
Tour de la Bourse
800, Carré Victoria, bureau 4520
C.P. 124
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Téléphone : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891

Halifax

Société pour l'expansion des exportations
Purdy's Wharf, Tour 2
1969, rue Upper Water,
bureau 1410
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3R7
Téléphone : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES

Les sociétés canadiennes qui souhaitent réussir sur le marché mexicain peuvent avoir besoin de technologies additionnelles pour améliorer leurs capacités concurrentielles. Le Conseil national de recherches du Canada travaille avec les sociétés canadiennes de toutes tailles pour élaborer et mettre en œuvre des technologies leur conférant des avantages économiques. Le Conseil supervise le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI), un réseau national pour la diffusion et le transfert de technologies.

Le réseau PARI contribue au processus de développement, d'accession, d'acquisition, de mise en œuvre et d'utilisation de la technologie dans toute l'industrie canadienne. Ce réseau existe depuis 50 ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus souples et les plus efficaces du

gouvernement fédéral. Le PARI tire parti d'un vaste réseau regroupant plus de 190 bureaux dans près de 90 localités, de nombreux centres provinciaux de technologie, des laboratoires du Conseil de recherches même et d'instituts de recherche, les ministères du gouvernement fédéral et les agences de transfert technologique dans les universités canadiennes. Pour de plus amples renseignements, adressez-vous à :

Programme d'aide à la recherche industrielle
Conseil national de recherches du Canada
Chemin Montréal
Bâtiment M-55
Ottawa (Ontario) K1A 0R6
Téléphone : (613) 993-1770
Télécopieur : (613) 952-1086

CONTACTS IMPORTANTS AU CANADA

ORGANISMES PARRAINS

BAKER & MCKENZIE

Baker & McKenzie est une des plus importantes firmes juridiques internationales avec des bureaux dans 35 pays. Elle a actuellement quatre bureaux au Mexique, soit à Juárez, à Mexico, à Monterrey et à Tijuana. Outre ses services traditionnels, Baker & McKenzie aide ses clients à trouver des partenaires qui leur conviennent pour s'implanter au Mexique ou y élargir leurs activités. Pour de plus amples renseignements :

Baker & McKenzie
Avocats
Place BCE
181, rue Bay, bureau 2100
Toronto (Ontario) M5J 2T3
Téléphone : (416) 865-6910/6903
Télécopieur : (416) 863-6275

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES

British Columbia Technology Industries Association
1122, rue Mainland, bureau 450
Vancouver (Colombie-Britannique) V5B 5L1
Téléphone : (604) 878-0393
Télécopieur : (604) 683-3879

Software Productivity Centre
1122, rue Mainland, bureau 450
Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 5L1
Téléphone : (604) 662-8181
Télécopieur : (604) 689-0141

Software Alberta Society
10611, av. 98, bureau 1002
Edmonton (Alberta) T6J 0M1
Téléphone : (403) 426-7762
Télécopieur : (403) 424-4888

Software Development Association of Saskatchewan
15, boul. Innovation
Saskatoon (Saskatchewan) S7N 2X8
Téléphone : (306) 244-3889
Télécopieur : (306) 652-1955

Software Technology Centre
prom. Two Research
Regina (Saskatchewan) S4S 7H9
Téléphone : (306) 791-9111
Télécopieur : (306) 347-3322

Manitoba Software Association
1313, rue Border, unité 68
Winnipeg (Manitoba) R3H 0X4
Téléphone : (204) 697-6020
Télécopieur : (204) 697-6025

Association ontarienne de la technologie informatique.

2800, av. Skymark, bureau 402
Mississauga (Ontario) L4W 5A6
Téléphone : (406) 602-8345
Télécopieur : (406) 602-8346

Association canadienne de technologie de pointe

388, rue Albert, 2^e étage
Ottawa (Ontario) K1R 5B2
Téléphone : (613) 236-6550
Télécopieur : (613) 236-8189

Centre de promotion du logiciel québécois

407, boul. Saint-Laurent, bureau 600
Montréal (Québec) H2Y 2Y5
Téléphone : (504) 874-2667
Télécopieur : (504) 874-1568

Conseil de l'industrie du logiciel éducatif et de formation du Québec

407, boul. Saint-Laurent, bureau 600
Montréal (Québec) H2Y 2Y5
Téléphone : (514) 874-2667
Télécopieur : (514) 874-1568

Association canadienne des producteurs de didacticiels

1745, rue St-Patrick, bureau 202
Montréal (Québec) H3K 3C6
Téléphone : (514) 846-0440
Télécopieur : (514) 843-1022

New Brunswick Information Technology Alliance

1133, rue Regent, bureau 109
Case postale 82, succursale A
Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 4Y2
Téléphone : (506) 457-1164
Télécopieur : (506) 459-0007

Newfoundland Association of Technical Industries

215, rue Water, bureau 602
Saint-Jean (Terre-Neuve) A1C 6C9
Téléphone : (709) 722-3069
Télécopieur : (709) 722-3879

Software Industry Association of Nova Scotia

1046, rue Barrington
Case postale 248
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2N7
Téléphone : (902) 423-5332
Télécopieur : (902) 423-9400

Le Conseil canadien pour les Amériques (CCA)

Le CCA est un organisme à but non lucratif. Il a été créé en 1987 pour promouvoir les intérêts commerciaux en Amérique latine et dans les Antilles. Le CCA assure la promotion d'événements et de programmes destinés à augmenter le volume des affaires et à mettre en place des réseaux de contacts entre le Canada et les pays de la région. Il publie également un bulletin d'information bimensuel.

Conseil canadien pour les Amériques

Bureaux de la direction
360, rue Bay, bureau 300
Toronto (Ontario) M5H 2V6
Téléphone : (416) 367-4313
Télécopieur : (416) 367-5460

Association des exportateurs canadiens

99, rue Bank, bureau 250
Ottawa (Ontario) K1P 6B9
Téléphone : (613) 238-8888
Télécopieur : (613) 563-9218

Association des manufacturiers canadiens

75, boul. International, 4^e étage
Etobicoke (Ontario) M9W 6L9
Téléphone : (416) 798-8000
Télécopieur : (416) 798-8050

Chambre de commerce du Canada

55, rue Metcalfe, bureau 1160
Ottawa (Ontario) K1P 6N4
Téléphone : (613) 238-4000
Télécopieur : (613) 238-7643

Forum pour la formation en commerce international Inc.

155, rue Queen, bureau 608
Ottawa (Ontario) K1P 6L1
Téléphone : (613) 230-3553
Télécopieur : (613) 230-6808

Centre d'information linguistique

240, rue Sparks, RPO
C.P. 55011
Ottawa (Ontario) K1P 1A1
Téléphone : (613) 523-3510

Service d'invitations ouvertes à soumissionner
C.P. 22011
Ottawa (Ontario) K1V 0W2
Téléphone : 1-800-361-4637 ou (613) 737-3374
Télécopieur : (613) 737-3643

Association canadienne de normalisation
178, boul. Rexdale
Rexdale (Ontario) M9W 1R3
Téléphone : (416) 747-4000
Télécopieur : (416) 747-4149

Conseil canadien des normes
45, rue O'Connor, bureau 1200
Ottawa (Ontario) K1P 6N7
Téléphone : (613) 238-3222
Télécopieur : (613) 995-4564

BUREAUX DU GOUVERNEMENT MEXICAIN AU CANADA

L'ambassade du Mexique et les bureaux consulaires mexicains peuvent fournir de l'aide et des conseils aux sociétés canadiennes sur la façon de faire des affaires au Mexique. Pour plus d'information, veuillez vous adresser aux bureaux suivants :

Ambassade du Mexique
45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 233-8988
Télécopieur : (613) 235-9123

Consulat du Mexique à Ottawa
45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 235-6665
Télécopieur : (613) 235-9123

AUTRES CONSULATS GÉNÉRAUX DU MEXIQUE AU CANADA

Consulat général du Mexique
2000, rue Mansfield, bureau 1015
Montréal (Québec) H3A 2Z7
Téléphone : (514) 288-2502/4916
Télécopieur : (514) 288-8287

Consulat général du Mexique
199, rue Bay, bureau 4440
C.P. 266, Succursale « Commerce Court Ouest »
Toronto (Ontario) M5L 1E9
Téléphone : (416) 368-2875/8141/1847
Télécopieur : (416) 368-8342

Consulat général du Mexique
810-1139, rue Pender Ouest
Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 4A4
Téléphone : (604) 684-3547/684-1859
Télécopieur : (604) 684-2485

COMMISSIONS COMMERCIALES MEXICAINES À L'ÉTRANGER

La *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)* est la commission commerciale du Mexique. Elle a des bureaux au Canada, où elle offre des services de crédit, de garanties d'exportation et de conseils aux sociétés mexicaines qui veulent faire des affaires au Canada.

BANQUES MEXICAINES AYANT DES BUREAUX AU CANADA

Banco Nacional de México (Banamex), *Banco de Comercio (Bancomer)* et *Banca Serfin* sont des banques du secteur privé qui offrent des services spécialisés par l'intermédiaire de leurs centres internationaux d'information sur le commerce. Ces centres sont branchés sur un réseau informatisé de communication qui leur donne accès à de nombreuses bases de données économiques, gouvernementales et financières à travers le monde. Ces banques sont implantées partout au Mexique et ont des bureaux à Toronto.

Banco Nacional de México (Banamex)
1, place First Canadian, bureau 3430
C.P. 299
Toronto (Ontario) M5X 1C9
Téléphone : (416) 368-1399
Télécopieur : (416) 367-2543

Banco de Comercio (Bancomer)
The Royal Bank Plaza
Tour Sud, bureau 2915
C.P. 96
Toronto (Ontario) M5J 2J2
Téléphone : (416) 956-4911
Télécopieur : (416) 956-4914

Banca Serfin
Place BCE, Tour du Canada Trust 161, rue Bay,
bureau 4360
C.P. 606
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Téléphone : (416) 360-8900
Télécopieur : (416) 360-1760

SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU MEXIQUE

SECTION DES AFFAIRES COMMERCIALES AMBASSADE DU CANADA À MEXICO

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada à Mexico peut fournir une aide précieuse aux entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider une entreprise canadienne à s'installer au Mexique.

Note : Pour téléphoner à Mexico, il faut composer 0-11-52-5 devant les numéros locaux. Pour rejoindre les autres villes du Mexique, consulter la liste des indicatifs internationaux au début de votre annuaire téléphonique afin d'y trouver l'indicatif régional voulu.

Section des affaires commerciales
Ambassade du Canada au Mexique
Schiller No. 529
Apartado Postal 105-05
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 724-7900
Télécopieur : 724-7982

Consulat canadien
Hotel Fiesta Americana
Local 30-A
Aurelio Aceves No. 225
Col. Vallarta Poniente
44110 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 616-6215
Télécopieur : 615-8665

Consulat canadien
Edificio Kalos, Piso C-1
Local 108A
Zaragoza y Constitución
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 344-3200
Télécopieur : 344-3048

PRINCIPAUX CONTACTS AU MEXIQUE

MINISTÈRES DU GOUVERNEMENT MEXICAIN

Secrétariat au commerce et au développement industriel

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
Sub-Secretaría de Comercio Exterior e Inversión Extranjera
Insurgentes Sur No. 1940 — P.H. Col. Florida
01030 México, D. F.
Mexique
Téléphone : 229-65660/6561/6100
Télécopieur : 229-6568

Secrétariat au commerce et au développement industriel

Bureau des normes
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
Dirección General de Normas
Av. Puente de Tecamachalco No. 6
Col. Lomas de Tecamachalco
53950 Tecamachalco, Estado de México
Mexique
Téléphone : 729-9300
Télécopieur : 729-9484

Secrétariat aux finances et au crédit public

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)
Palacio Nacional
1er. Patio Mariano
Col. Centro
06066 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 518-5420 à 29
Télécopieur : 542-2821

Secrétariat à l'éducation publique

Secretaría de Educación Pública (SEP)
Argentina No. 28, Piso 2
Col. Centro
06029 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 510-2557, 512-0358, 328-1000/1067
Télécopieur : 518-4350, 5218293

Secrétariat à la planification et au budget

Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP)
Palacio Nacional, Patio de Honor, Piso 4
Col. Centro
06740 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 542-8762/8763
Télécopieur : 542-1209

Ministère du District fédéral

Departamento del Distrito Federal (DDF)
Plaza de la Constitución esq. Pino Suárez, Piso 1
Col. Centro
06068 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 518-1100, 782-2088/3000
Télécopieur : 542-1429

Secrétariat aux communications et au transport

Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)
Av. Universidad y Xola, Cuerpo C, P.B.
Col. Narvarte
03020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 530-3060, 538-5148/0450
Télécopieur : 519-9748

Institut national de statistique, de géographie et d'informatique

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)
Edificio Sede
Av. Héroe de Nacosari No. 2301 Sur
Fraccionamiento Jardines del Parque
20270 Aguascalientes, Aguascalientes
Mexique
Téléphone : 918-6947
Télécopieur : 918-6945

Institut national de statistique, de géographie et d'informatique
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)

Dirección de Políticas y Normas en Informática
Patriotismo No. 711 — A, Piso 10
Col. San Juan Mixcoac
03730 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 598-7617/7490
Télécopieur : 598-7738

Société pétrolière d'État
Petróleos Mexicanos (PEMEX)
Av. Marina Nacional No. 329
Col. Huasteca
11311 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 250-2611
Télécopieur : 625-4385

Commission fédérale d'électricité
Comisión Federal de Electricidad (CFE)
Río Ródano No. 14
Col. Cuauhtémoc
06598 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 553-7133, 207-3962/3704
Télécopieur : 553-6424/6762

Institut mexicain de la sécurité sociale
Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)
Pasco de la Reforma No. 476, Piso 6
Col. Juárez
06698 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 211-0018, 726-1700
Télécopieur : 211-2623

Secrétariat au développement social
Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)
Av. Constituyentes No. 947
Edificio B, Planta Alta
Col. Belén de las Flores
01110 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 271-8481/1616
Télécopieur : 271-8862

Conseil mexicain d'investissement
Consejo Mexicano de Inversión (CMI)
Paseo de la Reforma No. 915
Col. Lomas de Chapultepec
11000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 202-7804
Télécopieur : 202-7925

Compagnie nationale de téléphone
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (TELMEX)
Parque Vía No. 190
Col. Cuauhtémoc
06599 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 222-6950, 535-2041
Télécopieur : 203-5104

Compagnie nationale de télécommunications
Telecomunicaciones de México (TELECOM)
Eje Central Av. Lázaro Cárdenas No. 567
Piso 11, Ala Norte
Col. Narvarte
03020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 519-4049, 530-3492
Télécopieur : 559-9812

Banque nationale de la construction et des travaux publics
Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)
Tecoyotitla No. 100, Piso 4
Col. Florida
01030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 723-6000
Télécopieur : 723-6108

CENTRES MEXICAINS DE RECHERCHE

Institut technologique de Monterrey
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)
Campus Monterrey
Av. Eugenio Garza Sada No. 2501 Sur
Sucursal de Correos «J»
64849 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 358-2000
Télécopieur : 358-8931

Laboratoire d'applications informatiques de pointe
Université nationale autonome du Mexique
Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)
Facultad de Ingeniería
Circuito Escolar, Ciudad Universitaria
Col. Coyoacán
04510 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 622-3278
Télécopieur : 616-1037

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES

Association mexicaine des ingénieurs en communications électriques et électroniques
Asociación Mexicana de Ingenieros en Comunicación Eléctrica y Electrónica (AMICEE)
Balderas No. 94
Col. Centro
06050 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 510-3142
Télécopieur : 512-5300

Association nationale des importateurs et exportateurs de la République du Mexique
Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)
Monterrey No. 130
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 564-8618/9218
Télécopieur : 584-5317

Chambre nationale du secteur des communications électroniques et électriques
Cámara Nacional de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas (CANIECE)
Culiacán No. 71
Col. Hipódromo Condesa
06170 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 264-0417/0466
Télécopieur : 264-0808

Association nationale de l'industrie de la programmation informatique
Asociación Nacional de la Industria de Programas para Computadoras (ANIPCO)
Insurgentes Sur No. 1677-304
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 663-3510/662-3632
Télécopieur : 662-5880

Chambre de commerce du Canada à Mexico
Cámara de Comercio de Canadá en México
a/s Bombardier
Paseo de la Reforma No. 369, Mezzanine
Col. Juárez
06500 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 729-9903, 207-2400
Télécopieur : 208-1592

Chambre nationale du commerce à Mexico
Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO)
Paseo de la Reforma No. 42
Col. Juárez
06030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 592-2677/2665
Télécopieur : 705-7412, 592-3571

Chambre américaine de commerce à Mexico, A.C.
Cámara Americana de Comercio en México A.C. (AMCHAM)
Lucerna No. 78, Piso 2
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 724-3800
Télécopieur : 703-2911

Confédération mexicaine des chambres nationales de commerce
Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO)
Balderas No. 144, Piso 3
Col. Centro
06079 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 709-1559
Télécopieur : 709-1152

Confédération des chambres industrielles
Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN)
Manuel María Contreras No. 133, Piso 1
Col. Cuauhtémoc
06597 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 592-0529, 566-7822
Télécopieur : 535-6871

Chambre nationale de l'industrie de la transformation
Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA)
Av. San Antonio No. 256
Col. Nápoles
03849 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 563-3400
Télécopieur : 598-5888

GRANDES SOCIÉTÉS MEXICAINES

Ingenieros Civiles Asociados, S.A. de C.V. (ICA)
Minería No. 145
Col. Escandón
11800 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 272-9991
Télécopieur : 272-9991 poste 3868

Servicios de Estrategia en Electrónica, S.A. de C.V. (Select)
Av. Nuevo León No. 54-501
Col. Hipódromo Condesa
06100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 256-0981/1098
Télécopieur : 553-4641

Bufete de Estudios de Ingeniería, S.A. (BEISA)
Calle Tezozomoc No. 4377
Col. El Zapote
45050 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 122-0819
Télécopieur : 647-9249

Servicios Catastrales, S.A. (SERCA)
Nicolás San Juan No. 930
Col. del Valle
03100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 682-0778
Télécopieur : 687-7540

Digitalización y Cartografía Urbana, S.A. de C.V. (DICARTU)
Circunvalación Oriente No. 689
Ciudad Granja
45010 Zapopan, Jalisco
Mexique
Téléphone : 627-1552
Télécopieur : 627-1552

Estudios Topográficos de México, S.A. (ESTOMSA)
Luz Saviñon No. 1507
Col. Narvarte
03020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 682-3342
Télécopieur : 523-9984

Sistemas de Información Geográfica (SIGSA)
San Francisco No. 1375
Col. del Valle
03210 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 575-4585/6690
Télécopieur : 575-2146

Sistemas Ortofotogramétricos, Ingeniería Aplicada, S.A. (SOFIA)
Saturno No. 21 (antes 36)
Col. Jardines de Cuernavaca
62360 Cuernavaca, Morelos
Téléphone : 16-1355
Télécopieur : 16-1233

MAGASINS DE DÉTAIL ET D'ÉPICERIE

Operadora Comercial Mexicana, S. A. de C.V.
Chabacano No. 43
Col. Asturias
06850 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 723-7111
Télécopieur : 723-7495

Grupo Cifra
Jose María Castorena No. 470
Col. San José de los Cedros, Cuajimalpa
05200 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 570-0352, 327-9206/9207
Télécopieur : 327-9282

Gigante
Av. Ejército Nacional No. 796-A
Col. Nueva Granada
11520 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 724-8000, 255-1111
Télécopieur : 724-8380/81

Sears Roebuck de México, S.A. de C.V.
San Luis Potosí No. 214
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 227-7500
Télécopieur : 574-2268

El Puerto de Liverpool
Mariano Escobedo No. 425
Col. Polanco
11570 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 328-6500, 531-1388
Télécopieur : 520-8800, 254-5688

El Palacio de Hierro
Durango No. 230
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 525-9000, 514-3888
Télécopieur : 533-0177, 207-2746

DISTRIBUTEURS ET AGENTS D'ÉQUIPEMENT INFORMATIQUE

Cadesi, S.A. de C.V.
Manuel Gamio No. 654
Col. Sinatel
094709 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 539-2424, 674-4580
Télécopieur : 532-7858

Compured de Veracruz, S.A. de C.V.
Av. 20 de Noviembre No. 1920
Col. Zaragoza
91910 Veracruz, Veracruz
Mexique
Téléphone : 35-3355/0006
Télécopieur : 37-4005

Corporación Micrográfica, S.A. de C.V.
Pestalozzi No. 927
Col. del Valle
03100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 687-5971
Télécopieur : 523-5508

Data Card de México, S.A. de C.V.
Av. Cuauhtémoc No. 1486-301A
Col. Santa Cruz Atoyac
03310 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 688-9848
Télécopieur : 604-1029

*Diagnósticos Administrativos por Computadora, S.A. de C.V.
(DAC)*
José Vasconcelos No. 83
Col. San Miguel Chapultepec
06140 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 286-5477
Télécopieur : 553-4952

Digita Magnum, S.A. de C.V.
Tlacotalpan No. 84
Col. Roma Sur
06760 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 264-3000
Télécopieur : 264-3846

Hewlett Packard de México, S.A. de C.V.
Monte Pelvoux No. 111
Col. Lomas de Chapultepec
11000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 326-4000
Télécopieur : 326-4773

Printaform, S.A. de C.V.
Colima No. 439
Col. Roma Norte
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 553-9893/9991
Télécopieur : 286-1930, 553-9080

Acer Computec Latinoamérica S.A. de C.V.
Berruguete No. 25
Col. Nonoalco Mixcoac
03700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 627-9400
Télécopieur : 627-9401

Memorex Télex S.A. de C.V.
Angel Urraza No. 1439
Col. Vertiz Narvarte
03600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 559-6588
Télécopieur : 559-4244

Olivetti Mexicana S.A. de C.V.
Poniente 152 No. 649
Col. Industrial Vallejo
02300 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 567-0144
Télécopieur : 587-7735

AT&T Productos de Consumo
Bulevar Parque Industrial No. 208
Col. Parque Industrial Monterrey
66600 Ciudad Apodaca, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 369-2600
Télécopieur : 369-2617/2658

Intergraph de México, S.A. de C.V.
Durango No. 263, Piso 7
Col. Roma Norte
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 207-5262, 525-5554
Télécopieur : 207-3547

IBM de México, S.A.
Mariano Escobedo No. 595
Col. Chapultepec Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 327-5000
Télécopieur : 250-1289

Mitel de México, S.A. de C.V.
Av. Oleoducto No. 2810
Col. Parque Industrial El Alamo
Apartado Postal No. 91081
44490 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 639-7520
Télécopieur : 635-5611

Dell Computers de México
Miguel de Cervantes Saavedra No. 61
Col. Granada
11520 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 228-7800/7811
Télécopieur : 228-7840

Compaq Computer
Periférico Sur No. 4118, Piso 4
Col. Jardines del Pedregal
14120 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 229-7900
Télécopieur : 229-7956

Genetec
División Apple
Miguel de Cervantes Saavedra No. 253
Col. Granada
11520 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 255-1020
Télécopieur : 250-0016/30

Digital Equipment de México, S.A. de C.V.
Louisiana No. 80
Col. Nápoles
03810 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 669-0422, 682-1618
Télécopieur : 669-0422 poste 3117

Unisys
Londres No. 102, Piso 6
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 208-1800
Télécopieur : 230-3616

Toshiba
Pasco de la Reforma No. 30, Piso 4
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 566-9055
Télécopieur : 592-7114

Lanix
General Mariano Arista No. 54, Interior 28 y 29
Col. Argentina
11270 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 386-1228
Télécopieur : 386-1173

FOIRES COMMERCIALES

TELNETS

LATCOM

9200 S. Dadeland Boulevard
Suite 309

Miami, FL 33156-2703

Téléphone : (305) 670-9444

Télécopieur : (305) 670-9459

COMDEX/COMEXPO

Office of Computers and Business Equipment

U.S. Department of Commerce

14th Street and Constitution Avenue, NW

Room 2806

Washington, DC 20230

Téléphone : (202) 482-4936

Télécopieur : (202) 482-0952

PUBLICATIONS SPÉCIALISÉES

PC Monitor

Tanayuca No. 55-202

Col. Letrán Valle

03650 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 604-8929

Télécopieur : 605-4454

PC Magazine en Español

Lucio Blanco No. 435

Col. San Juan Tlihuaca

02400 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 661-0266/2770

Télécopieur : 230-9657

Computerworld

González de Cosío No. 334

Col. del Valle

03100 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 669-4454

Télécopieur : 669-9140

RED

Homero No. 109-601

Col. Polanco

11560 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 545-4676

Télécopieur : 545-0792

Personal Computing México

Mier y Pesado No. 126

Col. del Valle

03100 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 543-4991

Télécopieur : 523-7045

Expansión

Sinaloa No. 149, Piso 8

Col. Roma Sur

06700 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 207-2176, 524-8130

Télécopieur : 208-4253, 511-6351

Enquête auprès des lecteurs

AIDEZ-NOUS À MIEUX VOUS SERVIR

Nous voulons connaître votre opinion sur cette publication. C'est pourquoi nous vous serions reconnaissants de prendre quelques instants pour répondre aux questions ci-dessous. D'avance, merci!

1. Trouvez-vous que, dans l'ensemble, cette publication est?
(ne cocher qu'une réponse)
 - très utile
 - utile
 - assez utile
 - inutile
2. Comment évaluez-vous chacun des aspects suivants de cette publication?
 - a) Qualité du contenu (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - b) Qualité de la présentation (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - c) Utilité des illustrations (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
3. Si cette publication devait, à l'avenir, être mise à jour, révisée et publiée à nouveau, aimeriez-vous en recevoir un exemplaire?
 - Oui, je serais très intéressé(e)
 - Je serais probablement intéressé(e)
 - Non, je ne suis pas intéressé(e)
 - Je ne sais pas
4. Comment avez-vous trouvé la structure et la présentation de cette publication?
 - Claire et facile à suivre
 - Confuse et difficile à suivre
5. Étant donné vos besoins, cette publication a-t-elle traité le(s) sujet(s) abordé(s) de façon suffisamment détaillée?
 - Oui, tout à fait
 - Dans une certaine mesure
 - Non
 - Je ne sais pas
6. Vous auriez trouvé cette publication plus utile si elle avait contenu (cocher toutes les cases qui s'appliquent) :
 - davantage de renseignements qualitatifs
 - moins de renseignements qualitatifs
 - plus de graphiques, d'illustrations et de tableaux
 - une analyse plus détaillée
 - une analyse plus courte
 - davantage d'exemples, d'études de cas, de profils de sociétés
7. À votre avis, manquait-il des renseignements importants dans cette publication?
 - Oui — veuillez préciser lesquels _____
 - Non
8. Y-a-t-il des facettes du sujet traité que vous auriez aimé voir aborder plus en détail?

9. Quelle(s) suggestion(s) feriez-vous pour améliorer la prochaine édition de cette publication?

10. Cette publication vous aidera-t-elle à développer vos activités?
 - Oui
 - Non
11. a) Votre société exporte-t-elle maintenant?
 - Oui, passez à la question 11 b)
 - Non, passez à la question 11 c)
- b) Si oui, sur quels marchés étrangers
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il-vous-plaît) _____
- c) Si non, prévoyez-vous exporter dans les 12 mois à venir?
 - Oui, où?
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il-vous-plaît) _____
12. Quel est le chiffre d'affaires approximatif de votre entreprise?
 - Moins de 1 million de dollars
 - Entre 1 et 5 millions de dollars
 - Entre 5 et 10 millions de dollars
 - Plus de 10 millions de dollars

Nous permettez-vous de prendre contact avec vous pour discuter de votre évaluation?

Nom _____

Organisme _____

Adresse _____

Tél. : _____ Téléc. : _____

Une fois rempli, veuillez nous faire parvenir ce questionnaire par télécopieur au numéro (613) 996-6142 ou adressez-le à :

Direction générale de l'Amérique latine et des Antilles
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international Canada
Édifice Lester B. Pearson, 125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE :
LES LOGICIELS ET LES SERVICES INFORMATIQUES



LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084170 1

CA1 EA616 96556 FRE
Les débouchés
Mexique - ANNEE

DOCS
CA1 EA616 96556 FRE
Les débouchés d'affaires au Mexique
: les logiciels et les services
informatiques
32642006



Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce International

Department of Foreign Affairs
and International Trade

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles

InfoCentre

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

Sans frais : 1-800-267-8376

Téléphone : (613) 944-4000

Babillard 1-800-628-1581

électronique : (613) 944-1581