

cette part a chuté à 65 p. 100 en 1991, et l'on s'attend à une nouvelle baisse (61 p. 100) en 1992.

Dans le secteur public, la part des principaux clients s'établit comme suit :

- 56,3 p. 100 : organismes parapublics et organismes décentralisés, dont (en tête) PEMEX, la société pétrolière nationale, les divers programmes de logement offerts notamment par INFONAVIT et FOVISSSTE, la Commission fédérale de l'électricité et d'autres organismes tels CAPFCE (programme de construction d'écoles), TELMEX (compagnie nationale de téléphone), Fertimex (société productrice d'engrais) et la sécurité sociale (IMSS et ISSSTE), parmi les plus importants;
- 24,9 p. 100 : le gouvernement fédéral, y compris la plupart des secrétariats et le District fédéral;
- 18,8 p. 100 : les administrations municipales et des États.

En 1990, la production par le secteur structuré s'établissait comme suit :

Bâtiments non résidentiels	22,0 %
Habitations	19,1 %
Voies de transport terrestre.....	13,2 %
Construction industrielle.....	9,7 %
Aménagement urbain.....	9,5 %
Installations	8,2 %
Ouvrages hydrauliques	8,1 %
Services professionnels	4,4 %
Travaux maritimes et fluviaux	2,5 %
Autres	3,3 %

Les secteurs ayant enregistré la plus forte croissance sont celui de la construction résidentielle et non résidentielle, pour lesquels on a haussé les marges de crédit, et celui de la construction civile, plus particulièrement la construction de routes (segment récemment privatisé).

5. ACCÈS AU MARCHÉ

Au Mexique, les ventes s'effectuent généralement par l'entremise de représentants et de distributeurs locaux, le plus souvent rémunérés sous forme de commissions, ou des filiales mexicaines de sociétés étrangères. Il faudra décider si l'on préfère recourir à un représentant, opter pour la coentreprise ou accorder une licence à une société mexicaine. Le marché mexicain est très concurrentiel et les entreprises qui y maintiennent une présence active et se font une bonne réputation pour la qualité de leurs produits, leurs prix et l'excellence de leurs services obtiendront de bons résultats.

Les ventes au montant élevé, très courantes dans ce segment de marché, se règlent généralement par lettre de crédit. Dans le cas des petites transactions, les clients paient comptant, ou en paient la moitié au moment de passer la commande et l'autre moitié à la livraison. Il importe de se renseigner sur les conditions de vente et de financement des organismes ou entreprises avec lesquels on traite, notamment dans le cas d'organismes publics, puisque certains d'entre eux ont la réputation de régler à plus de 90 jours.

Auparavant, pour pouvoir répondre aux appels d'offres des organismes gouvernementaux ou des entreprises décentralisées, les fabricants étrangers étaient tenus d'avoir un représentant sur place et devaient être inscrits à la liste des fournisseurs du Secrétariat à la planification et à la budgétisation (*Secretaría de Programación y Presupuesto - SPP*). Depuis juillet 1991, cette dernière prescription a été éliminée.

En vertu des nouvelles exigences, les fournisseurs étrangers doivent avoir un agent ou un représentant local inscrit sur la liste des fournisseurs de chaque ministère gouvernemental ou organisme décentralisé avec lequel ils veulent commercer et satisfaire aux exigences actuellement à l'étude en ce qui concerne les appels d'offres internationaux.

Par suite de l'adhésion du Mexique à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), le gouvernement mexicain a graduellement ouvert son marché aux fournisseurs étrangers. Les droits d'importation maximums, qui pouvaient atteindre 100 p. 100 en 1982, ont été réduits à 20 p. 100 en 1988. La tarification officielle des importations a été totalement éliminée, et les licences d'importation ne sont requises que pour 198 des 11 812 numéros