

## L'EXPÉRIENCE CANADIENNE

Un nombre important d'exposants canadiens de produits de construction à la foire exposition Canada Expo '94, tenue à Mexico, ont constaté que les bons distributeurs ont souvent une expérience dans le domaine de l'architecture. Leurs représentants ont de bons contacts avec la communauté des architectes. Ce groupe est très utile pour présenter de nouveaux produits et de nouvelles conceptions. La majorité des architectes mexicains s'adonnent aussi à la sous-traitance. Ils constituent donc une base de clientèle importante en termes d'achat de produits ainsi que pour l'influence qu'ils exercent en matière de conception.

## LES SÉMINAIRES

Les séminaires techniques sont une méthode excellente pour assurer la promotion du matériel et de l'équipement destinés au marché du logement et de la construction. Ces séminaires peuvent être organisés pendant les foires commerciales ou à d'autres moments par des associations industrielles. Certaines entreprises organisent, pour leurs représentants locaux, des séminaires privés pour des groupes choisis de clients éventuels.

Le milieu mexicain de l'ingénierie civile et de l'architecture exerce une influence marquée dans la sélection des produits de construction. On ne fait pas, au Mexique, de différence claire entre le rôle des architectes et celui des ingénieurs. Tous deux peuvent participer à la conception, à la définition des spécifications ou à la sous-traitance. Les entreprises canadiennes peuvent envisager d'organiser des séminaires dans les collèges d'architecture et d'ingénierie pour présenter de nouveaux produits et de nouvelles technologies. Le *Colegio de Arquitectos de México*, l'École d'architectes, produit également une publication mensuelle intitulée *Enlace*, qui offre des possibilités intéressantes de publier des articles techniques sur des nouveaux matériaux ou des innovations technologiques.

## AUTRES LECTURES

Les publications suivantes fournissent des renseignements additionnels sur le marché des produits de construction ainsi que des conseils sur divers aspects de la façon de faire des affaires au Mexique. On peut se les procurer auprès de l'InfoCentre :

- Possibilités d'affaires au Mexique : le marché des services de construction*
- L'ALÉNA et le secteur des matériaux de construction*
- Canada-Mexique : partenariats pour la réussite*
- Un rapport sur le secteur de la construction au Mexique*
- Documents et règlements pour exporter au Mexique*
- Obtenir des contrats à la suite d'appels d'offres pour les achats industriels du gouvernement mexicain (en cours de production)*
- Profil sectoriel du bois et des produits du bois au Mexique*
- Mexique : aspects juridiques de base des affaires au Mexique*

## LA DÉTERMINATION DES PRIX

Les politiques protectionnistes du Mexique en matière de commerce et l'inflation rampante du début des années 1980 se sont combinées pour maintenir les prix de grands nombres de produits élevés. Les exportateurs canadiens de produits de construction trouvent souvent que les prix pratiqués au Mexique sont plus élevés qu'au Canada. Toutefois, au cours des dernières années, les prix sont devenus plus concurrentiels et l'inflation a diminué. Aussi, l'éditeur d'un catalogue de produits de construction a récemment réduit son rythme de parution de mensuel à trimestriel. On estime également que l'entrée en vigueur de l'ALÉNA contribuera à stabiliser les prix et à les rendre plus concurrentiels.

Dans le cas des produits génériques, on peut se procurer des renseignements sur les prix dans les données publiées. Un certain nombre d'organismes contrôlent les prix des matériaux de construction au Mexique et publient des catalogues ou diffusent des données sous forme électronique dont se servent les constructeurs, les architectes et les ingénieurs. C'est ainsi que *PRISMA*, une société d'analyse des coûts de construction au Mexique, publie les prix normaux et les prix les plus bas offerts pour 500 produits courants de construction. Elle fournit également des renseignements sur les prix pratiqués dans les régions et les escomptes accordés. Enfin, ce catalogue indique les coûts de transport qui prévalent au Mexique pour les diverses catégories de matériaux de construction.

Dans le cas des produits spécialisés, les exportateurs pourront devoir procéder à leurs propres études de prix. On peut, pour cela, visiter les commerces de détail et de gros en produits de construction dans les diverses régions du Mexique. Les exportateurs canadiens ne devraient pas non plus oublier de vérifier les prix pratiqués dans le sud des États-Unis, où sont situés un grand nombre de fournisseurs concurrents.

Les exportateurs doivent étudier attentivement les conditions de paiement offertes par les divers clients. Les petites et les moyennes entreprises de construction ont la réputation de souvent faire faillite au Mexique. Les politiques de crédit et de recouvrement doivent être définies dès le début avec les distributeurs locaux.

