

Les entreprises mexicaines de construction de taille moyenne ont emporté récemment quelques-uns des appels d'offres de projets d'infrastructures, mais un grand nombre d'observateurs doutent de leurs compétences techniques pour les mener à bien. Nombre de ces entreprises sont de bons candidats pour des coentreprises technologiques avec des fournisseurs canadiens de technologie. Ce marché est très concurrentiel et les projets municipaux de type CET attirent souvent de 20 à 25 propositions.

LES CONCURRENTS ÉTRANGERS

Les États-Unis bénéficient d'un avantage manifeste sur la concurrence étrangère dans le secteur mexicain de l'environnement. La relation entre les deux pays en ce qui concerne les problèmes environnementaux transfrontaliers est un élément dominant, surtout qu'un grand nombre de programmes transfrontaliers sont financés par les Américains. La Environmental Protection Agency (EPA) des États-Unis bénéficie d'une grande crédibilité et un grand nombre de normes mexicaines sont modelées d'après celles de l'EPA. La proximité géographique constitue aussi à l'évidence un avantage.

Les États-Unis accaparent les deux tiers du marché mexicain et sont suivis par l'Allemagne avec 18 pour 100 du marché. Les autres importateurs d'importance sont le Japon, la France et le Royaume-Uni. La part du Canada est petite mais augmente rapidement.

Le gouvernement des États-Unis, comme ceux de nombreux pays européens et asiatiques, essaie de faciliter les ventes des sociétés américaines au moyen de toute une gamme de mesures d'aide technique et de financement. C'est ainsi que la Banque nord-américaine de développement gère un accord bilatéral Mexique-États-Unis qui assurera probablement le financement et des garanties pour une valeur atteignant 3 milliards de dollars US destinés à des projets environnementaux frontaliers. Les Européens et les Japonais offrent des prêts avantageux et des conditions de financement très attrayantes.

La plus grande faiblesse des sociétés américaines est qu'elles tendent à offrir des services moins techniques et comptent une présence locale inférieure à celle de leurs concurrents européens et asiatiques. Ils ont tendance à être des généralistes au lieu de se concentrer sur des créneaux donnés. Les acheteurs mexicains se plaignent que certaines entreprises américaines sont insensibles à leur culture et se montrent moins intéressées que les autres vendeurs à faire des affaires «à la mexicaine».

En 1994, un important contrat pour améliorer le système de distribution de l'eau et de collecte des eaux usées de Mexico a été attribué à deux sociétés françaises et deux sociétés britanniques. On a évalué ce projet à 760 millions de dollars US. Il est financé par la Banque mondiale.