

(2,7 millions de maisons), Guadalajara (0,5 million), Monterrey (0,5 million) et des villes des états du Nord (1,2 million). On évalue la pénurie de logements dans les régions rurales à 1,2 million d'unités.

La production totale de logements est en moyenne de 650 000 unités par année. Au moins la moitié de tous ces travaux de construction est réalisée par le secteur non structuré, c'est-à-dire que c'est le plus souvent le propriétaire qui construit lui-même sa maison, fréquemment sans avoir de titre de propriété pour la terre. Le reste est construit par le secteur structuré, soit dans le cadre de programmes appuyés par le gouvernement pour les programmes de logements à faible revenu ou par les promoteurs du secteur privé pour les résidences destinées aux classes moyennes et supérieures.

Même si on ne dispose que de peu de statistiques fiables sur le logement au Mexique, on évalue que la demande actuelle par année en nouvelles unités se décline de la façon suivante : les maisons évaluées à moins de 25 000 dollars U.S. représentent plus de 70 p. cent des besoins, alors que celles destinées aux personnes à revenu moyen (25 à 100 000 \$) représentant 25 p. cent de la demande et qu'une petite partie va à des maisons dont la valeur dépasse 100 000 dollars U.S.

LES AUTRES POSSIBILITÉS

Le tourisme — Il y a aussi des possibilités dans le domaine de la construction des hôtels, des marinas, des centres commerciaux, des condominiums et des terrains de golf, ainsi que pour fournir des services aux nouveaux sites touristiques, qu'il s'agisse d'aéroports, d'usines de traitement des eaux usées, d'infrastructures routières et électriques.

Les ports — Les investissements en infrastructures portuaires et maritimes ont augmenté de 50 p. cent en 1994 pour atteindre près de 600 millions de dollars U.S. On prévoit qu'une somme additionnelle de 450 millions de dollars U.S. sera dépensée en construction d'aéroports.

Les usines, les parcs et les entrepôts industriels —

Actuellement, le Mexique dispose d'environ 100 grands parcs industriels dans tout le pays allant d'installations rudimentaires à des sites de classe mondiale. Nombre de ces parcs sont nés sous la pression de fabricants étrangers au Mexique, en particulier dans la région des maquiladoras au nord. On verra des possibilités apparaître pour les technologies canadiennes de conception et de construction industrielle. De plus, il faudra construire des centrales électriques privées et des usines de traitement des eaux usées pour les entreprises ou les groupes d'entreprises situés sur les parcs industriels. L'Association des parcs industriels signale 75 nouveaux projets en 1994 ayant une valeur totale de 360 millions de dollars U.S.

FAIRE CONCURRENCE POUR LES CONTRATS DE CONSTRUCTION

Les entreprises canadiennes qui ont participé aux activités du secteur mexicain de la construction relèvent un certain nombre d'éléments qui peuvent contribuer au succès d'une entreprise.

- **Implantez une présence locale** — Un partenaire local peut être un élément essentiel pour le succès d'un projet. Ce partenaire mexicain saura comment obtenir les autorisations nécessaires auprès des autorités locales et saura comment traiter sur place les questions concernant les matériaux et les produits et la main-d'œuvre.
- **Soyez endurant** — Il faut du temps pour comprendre qui sont les intervenants et les organismes importants dans l'industrie, bien maîtriser la complexité du système d'appels d'offres et les méthodes de construction employées au Mexique. Une entreprise doit prendre une approche à long terme pour commercialiser ses activités dans un milieu fortement concurrentiel.
- **Répondez exactement aux demandes formulées dans les appels d'offres** — Évitez de dire

aux clients mexicains ce dont ils ont besoin. Respectez les besoins de votre client éventuel et développez un sens de la coopération. Si vous instaurez des rapports avec ce client, vous pourriez avoir davantage de possibilités dans l'avenir pour proposer la façon d'améliorer les projets.

- **Envisagez de participer au capital** — De plus en plus de projets d'infrastructure au Mexique sont attribués à des soumissionnaires qui peuvent offrir le financement des projets et qui souhaitent exploiter les installations qu'ils construisent. Les entreprises qui ne peuvent pas fournir des projets clé en main par elles-mêmes devraient envisager de passer des accords de partenariat avec d'autres entreprises canadiennes ou mexicaines afin de soumissionner sur ces contrats.
- **Prévoyez les projets qui s'en viennent** — Essayez de connaître les projets prévus bien à l'avance de l'annonce de l'appel d'offres en établissant des contacts avec les organismes clients. Il est important de suivre les plans de financement de la Banque mondiale et de la Banque interaméricaine de développement, deux importants prêteurs au Mexique.

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (AÉCIC) est le ministère fédéral du gouvernement canadien qui a le plus de responsabilités dans le domaine du développement des échanges commerciaux. Le Centre InfoEx Plus est le premier endroit où s'adresser pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter. On y donne des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations, on contribue à apporter des solutions aux problèmes d'exportation. C'est la première porte à laquelle il faut frapper pour accéder au réseau de renseignements commerciaux d'AÉCIC. On peut s'y procurer des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

