

à relever du secteur public en vertu de la Constitution mexicaine. Les deux plus importantes *parestatales* sont *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la compagnie pétrolière nationale et la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale de l'électricité.

### **Le secteur privé**

La plupart des analystes du secteur estiment que, à moyen terme, c'est la lutte contre la pollution industrielle qui offrira les meilleures perspectives pour les fournisseurs étrangers. On commence tout juste à respecter les exigences dans ce domaine et les acheteurs mexicains font confiance aux technologies environnementales importées. Cette situation permet de s'attendre à une croissance à long terme qui devrait s'accélérer une fois que l'économie se sera stabilisée, peut-être en 1996.

À court terme, la crise économique empêchera les plus petites entreprises mexicaines de procéder à des achats. Parmi les entreprises qui continuent à faire des achats dans ce domaine, il y a les multinationales et les grandes sociétés mexicaines qui se consacrent à l'exportation, parce qu'elles ont accès à des capitaux. Toutefois, elles continuent aussi à être la cible des efforts gouvernementaux d'application de la loi.

## **LA CONCURRENCE**

### **Les concurrents mexicains**

Le point fort du secteur mexicain de l'environnement est la construction. En règle générale, plus le rôle de la technologie est faible dans un projet et plus les entreprises mexicaines peuvent être concurrentielles. Toutefois, la tendance au recours aux projets de type construction-exploitation-transfert (CET) pour les infrastructures réduit la part du marché national parce que ce sont souvent les concurrents étrangers

qui prennent les principales décisions d'achat.

La plupart des sociétés mexicaines d'expertise-conseil en environnement sont des PME. Elles ne sont pas nombreuses à fabriquer des produits à base de technologie. De façon traditionnelle, il s'agit souvent de prolongements de sociétés d'expertise-conseil mexicaines qui ont mis au point leurs propres technologies ou représentent des fabricants étrangers.

### **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 American Environmental Protection Agency (EPA) 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.

## **LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS**

### **L'évolution de l'économie**

À la fin de décembre 1994, le peso a été dévalué de façon importante, ce qui a provoqué une série de réactions qu'on a désignées au Mexique sous le nom de *la crisis*. Cela a amené la

suspension d'un grand nombre de programmes environnementaux financés par le gouvernement. Aucun n'a été officiellement annulé, mais le manque de fonds a gelé l'activité gouvernementale dans ce domaine. À la suite de la dévaluation, la réglementation sur l'environnement a été appliquée avec moins de rigueur, en particulier par les petites entreprises et les municipalités.

Par contre, la crise contraint les organismes gouvernementaux, en particulier la *Comisión Nacional del Agua (CNA)*, Commission nationale de l'eau, à chercher des solutions de remplacement pour le financement. On envisage toute une variété de modèles de privatisation et en particulier les réalisations du type construction-exploitation-transfert (CET) pour la construction des nouvelles installations.

### **Les tendances du marché**

On a constaté une tendance marquée vers une commercialisation au moyen d'offres non sollicitées pour la vente aux gouvernements des États et aux municipalités plutôt que d'attendre des lancements d'appel d'offres. Cela se vérifie particulièrement dans le cas de projets éventuels de construction-exploitation-transfert (CET) touchant l'eau. Les entreprises mexicaines et étrangères élaborent des propositions de projets et réalisent les études de faisabilité à leurs propres risques. D'après des entrevues réalisées avec les dirigeants gouvernementaux, les sociétés canadiennes ne se sont pas manifestées avec ce type de promotion.

La pénurie de financement pousse à la réalisation de projets d'envergure régionale destinés à répondre aux besoins de plusieurs municipalités. Les gouvernements des États favorisent également l'intégration des projets d'alimentation en eau et de traitement des eaux usées.