



produits très rudimentaires et peu de produits de finition. La demande de produits pratiques accélérant le processus ou améliorant la précision est faible dans ce secteur.

Le marché des outils et des produits utilisés pour l'amélioration des résidences a toujours été relativement faible dans le secteur structuré. De façon traditionnelle, les petits entrepreneurs font l'essentiel de ce travail. Jusqu'à récemment, il était rare que des Mexicains de la classe intermédiaire réalisent eux-mêmes leurs projets de rénovation. Il s'agit là d'une attitude culturelle de longue date voulant que les gens importants ne fassent pas le travail des «manuels». Ce comportement a évolué au cours des dernières années quand les Mexicains de la classe moyenne ont découvert les avantages du bricolage pour l'amélioration de leur maison.

Cette tendance a également profité du besoin plus marqué qu'éprouvent les consommateurs de faire le travail eux-mêmes et de la plus grande disponibilité des produits de bricolage sur le marché mexicain. Plusieurs détaillants américains de ce secteur se sont implantés au Mexique et la plupart des supermarchés et des magasins à rayons ont suivi cette tendance. Un grand nombre de détaillants font des démonstrations de produits et organisent même des séminaires.

Un autre élément favorable est que le gouvernement mexicain a débloqué des fonds pour les rénovations. Au début de 1996, le président Zedillo a annoncé que les organisations nationales de logement attribueraient 380 000 prêts au cours de l'année, dont 115 000 serviraient à des projets de rénovation.

Tous ces éléments expliquent une croissance marquée du secteur de la rénovation résidentielle. La demande est soutenue pour tous les types d'outils et de produits de quincaillerie

que les personnes sans formation particulière peuvent utiliser. Le United States Department of Commerce a évalué le marché des produits de bricolage en 1996 près de 1 milliard de dollars US, soit environ dix pour cent du marché total de la construction et de la rénovation résidentielles.

APERÇU DU SECTEUR

Les outils et les produits de quincaillerie du secteur du bricolage sont ceux que les personnes sans formation particulière peuvent utiliser. Ils servent à faire des réparations et à rénover. On les utilise pour la menuiserie, la plomberie, l'électricité et la maçonnerie ainsi que la peinture et les travaux paysagers. Dans de nombreux cas, il est difficile de faire la distinction entre les produits de quincaillerie résidentielle et des produits comparables utilisés pour les constructions commerciales ou par d'autres professionnels. Ce résumé met l'accent sur les produits qui peuvent servir à l'amélioration des résidences, même s'ils servent également aux professionnels. En réalité, il y a peu de distinction entre les deux au Mexique étant donné qu'un grand nombre de petits entrepreneurs achètent les mêmes outils que les propriétaires de maison, dans les mêmes magasins de bricolage.

La force de la demande des outils et des produits de quincaillerie servant dans les maisons s'explique par le fait que le Mexique est confronté à une pénurie de logements qui a la dimension d'une crise. D'après les évaluations officielles du gouvernement, il faudrait au moins trois millions de logements additionnels pour héberger comme il convient la population actuelle. Des spécialistes indépendants estiment que cette pénurie serait plus proche de sept millions d'unités. D'après la Banque mondiale, il faudrait construire

chaque année 800 000 nouvelles maisons pour suivre l'évolution de la demande, mais on en construit seulement 600 000. La crise économique déclenchée par la dévaluation du peso en décembre 1994 a encore aggravé la situation et il est courant au Mexique que les maisons abritent des familles au sens élargi du terme.

Cette pénurie de logements explique que de plus en plus de propriétaires décident de réaliser eux-mêmes des projets de rénovation. Cette tendance a été accélérée par la prolifération des magasins de bricolage, dont un grand nombre ont été ouverts en partenariat avec des détaillants américains. La société américaine Payless Cashway a ainsi constitué un partenariat avec *Grupo Alfa*, un important groupe industriel mexicain, pour ouvrir 25 commerces de détail au cours des cinq années à venir sous le nom Total Home. Les produits qu'on trouve dans ces magasins sont répartis également entre ceux d'origine mexicaine et les produits importés. Les autres détaillants importants au Mexique sont Builder's Mart et Home Mart.

La demande concerne toute la gamme des outils à main, y compris les petits outils électriques, ainsi que des produits de quincaillerie comme des fixations diverses, des charnières, des verrous, des produits électriques, des fournitures de plomberie et de peinture.

Cette gamme de produits est si diversifiée qu'il est difficile de faire des généralisations sur la capacité des fabricants mexicains de répondre à la demande. Pour l'essentiel, les fournisseurs mexicains sont plus concurrentiels pour les produits de milieu de gamme. Pour les produits les moins chers, le Mexique a été noyé sous un flux d'outils à main peu coûteux d'origine asiatique. Des droits compensateurs ont été imposés aux importations en provenance de