

Les distributeurs jouent un rôle plus important pour les systèmes et les services de technologie moins relevés. Le traitement des déchets cliniques est un exemple de domaine dans lequel il est indispensable d'avoir un représentant local à cause du grand nombre de clients éventuels. Chaque hôpital procède à ses propres achats.

En règle générale, les meilleurs candidats au partenariat sont des entreprises locales du secteur environnemental. Le marché industriel impose des techniques de commercialisation proactives et les marchés municipaux nécessitent de plus en plus la même approche. Une entreprise environnementale mexicaine bien établie aura la connaissance du marché et les contacts permettant de le pénétrer. Il est indispensable qu'il y ait un lien technique fort entre les deux partenaires. Il est possible qu'il soit nécessaire de présenter les nouvelles technologies aux clients éventuels avec un préavis très bref et le fait de disposer d'un personnel technique parfaitement qualifié sur le terrain, au Mexique, constitue un réel avantage.

LE FINANCEMENT

Malgré le besoin généralisé d'investissement dans le domaine de l'environnement au Mexique, les projections les plus optimistes de croissance du marché avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) ne se sont pas concrétisées, même avant la dévaluation du peso en 1994. En réalité, un grand nombre de sociétés américaines qui se sont précipitées sur le marché au cours des dernières années s'en retirent maintenant. Cela s'explique essentiellement par l'incapacité des gouvernements et des entreprises du Mexique à payer les technologies de l'environnement dont ils ont besoin.

Le financement des projets environnementaux réalisés par des PME relève de la *Nacional Financiera (NAFIN)*, banque nationale de développement d'État. Elle fournit des garanties de prêts pour les projets environnementaux ainsi qu'une participation au capital pour les sociétés de ce secteur. Les garanties de *NAFIN* pourront atteindre la moitié du montant d'un prêt, à condition que l'autre moitié soit garantie par les actifs de la société ou les actifs personnels de ses dirigeants. Ces garanties de prêts sont conçues pour les entreprises qui ne sont pas admissibles aux prêts bancaires ordinaires et seules les sociétés incorporées au Mexique y ont droit, qu'elles appartiennent ou non à des intérêts étrangers. On ignore actuellement dans quelle mesure *NAFIN* peut fournir ce financement dans la situation économique actuelle.

Le financement des prêteurs internationaux comme la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement a été important, mais il ne peut suivre le rythme de la demande. À la fin de 1993, la Banque mondiale avait accordé une ligne de crédit de 1,8 milliard de dollars US pour les programmes environnementaux entre 1993 et 1995.