

Il est difficile d'évaluer les mesures de protection contre les incendies parce qu'on ne dispose pas de statistiques fiables. Un grand nombre d'incendies ne sont pas officiellement signalés. Les statistiques officielles sur le nombre d'incendies et leurs conséquences sont classées comme confidentielles par le *Secretaría de Seguridad Pública del Distrito Federal (SSP)*, Secrétariat à la sécurité publique du District fédéral. Le United States Department of Commerce a évalué qu'en moyenne 1 300 Mexicains perdent la vie dans des incendies et que 5 200 sont blessés dans une année. La crise économique a entraîné une réduction des dépenses publiques en prévention contre les incendies, ce qui fait qu'il incombe encore plus qu'auparavant aux propriétaires de maison et d'entreprise d'avoir leurs propres systèmes de lutte contre l'incendie.

On a assisté à une augmentation marquée de la demande des dispositifs de sécurité personnelle. L'augmentation de l'intérêt pour la santé et la sécurité au travail et pour la protection contre les incendies n'a pas encore fait apparaître de nouvelles demandes importantes de produits et de services importés. C'est que la «culture de la prévention» ne se développe que très lentement. Il ne faut pas non plus oublier que la dévaluation du peso de 1994 a pratiquement fait doubler les prix des produits et des services importés. La plupart des spécialistes du domaine estiment que la demande de produits importés de sécurité et de protection augmentera régulièrement au fur et à mesure que la situation économique s'améliorera et que le besoin de prévention sera ressenti plus fortement.

Les sociétés canadiennes, en particulier celles qui se spécialisent dans des créneaux précis, estiment couramment que le partenariat avec une société mexicaine est la stratégie la plus efficace pour pénétrer le marché de la sécurité et de la protection. Les fournisseurs mexicains connaissent leur marché et les barrières culturelles ne leur posent pas les mêmes problèmes qu'aux fournisseurs étrangers. Ces sociétés mexicaines manquent par contre de sophistication technique et souffrent d'une pénurie de capitaux. Les sociétés canadiennes qui peuvent combler ces manques trouveront des possibilités intéressantes à long terme sur le marché mexicain.