

LE MARCHÉ DU CIMENT

Le marché du ciment est une bonne illustration de l'importance du secteur non structuré de la construction au Mexique. Dans la plupart des pays industrialisés, le ciment est un produit livré pour l'essentiel sous forme de produit en vrac prémélangé. Au Mexique, il s'agit d'un produit de consommation et environ 80 pour cent de tous les ciments sont vendus dans des sacs en papier de 50 kilos.

L'utilisation des noms de marques est très importante pour développer la loyauté des clients. Cemex, le chef de file de l'industrie, commercialise ses ciments dans tout le pays sous cinq noms de marques différents.

De façon traditionnelle, quand une telle maison est occupée pour la première fois, on n'y trouve pas de portes intérieures, d'armoires de cuisine, de fenêtres ou de recouvrements de planchers. C'est au propriétaire qu'il revient de les acheter, en général dans un commerce de détail, afin de pouvoir terminer sa maison sur une période étalée.

Le marché des produits d'amélioration domiciliaire destinés aux consommateurs des catégories intermédiaires et supérieures de revenu ne fait que commencer à apparaître. Les consommateurs ayant ce niveau de revenu ne sont pas habitués à bricoler eux-mêmes étant donné la quantité de main-d'oeuvre disponible à faible coût.

VENDRE AU MARCHÉ DES CONSOMMATEURS

Le marché des consommateurs pour les produits de construction est difficile à rejoindre pour une société étrangère parce que le système de distribution est fortement fragmenté.

Dans la plupart des grandes villes, il y a un grand nombre de commerces de détail chacun offrant une gamme étroite de produits. Pour la plupart, les matériaux de construction, les articles de quincaillerie et les accessoires sont vendus par des commerçants spécialisés distincts. Les produits de peinture sont vendus dans des magasins de peinture. D'autres commerces spécialisés vendent des recouvrements de plancher, des produits de cuisine, de salle de bain et d'éclairage. Les articles de plomberie sont vendus dans les quincailleries. Les produits de base comme le ciment, la chaux, le gypse, le gravier, le carton et les tiges d'acier sont tous vendus séparément.

On a vu récemment d'importantes chaînes de magasins spécialisés dans les produits de construction arriver sur le marché mexicain. *Le Home Mart*, appartenant à des intérêts mexicains, a récemment ouvert son premier commerce de détail en dehors de la ville de Mexico. Il s'agit de magasins à rayons comparables au Home Depot américain. Un grand nombre de fournisseurs de produits de construction mexicains sont sceptiques quant à la viabilité de ce concept à cause des difficultés de transport, en particulier à Mexico. Les grands commerces de produits de construction sont plus courants à Monterrey parce qu'un plus grand nombre de consommateurs fortunés peuvent accéder à ces magasins avec leurs voitures.

Pour l'instant, les sociétés canadiennes qui s'intéressent au commerce de détail devront se contenter de canaux de distribution fragmentés. Elles doivent être prêtes à développer un réseau de distributeurs qui soient prêts à s'adresser au grand nombre de commerces de détail individuels. Au fur et à mesure que les chaînes de magasins de détail augmenteront, les exportateurs pourront plus facilement faire des contacts directs. Les fournisseurs canadiens de produits de détail ne devraient pas négliger la possibilité de vendre à des chaînes de commerce de détail étrangères, en particulier à celles installées aux États-Unis, qui prévoient pénétrer le marché mexicain.

L'APPARITION DES CHAINES COMMERCIALES

À la fin de 1993, le géant de l'acier et de la pétrochimie de Monterrey, *Grupo Alfa*, a signé un accord de co-entreprise avec *Payless Cashways*, la chaîne d'amélioration domiciliaire basée à Kansas City, pour ouvrir 25 magasins au Mexique au cours des cinq années à venir. Le projet était décrit comme la première possibilité pour les consommateurs mexicains d'acheter une vaste gamme d'articles de quincaillerie, de fournitures de cuisine et de construction sous un seul toit. Le premier magasin *Payless/Alfa* devrait ouvrir à Monterrey à la fin de 1994.

