

TABLE DES MATIÈRES

L'ALÉNA

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) élargit la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à 360 millions — un marché plus important que celui des 12 pays de l'Union européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 7 billions de dollars.

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral entre les deux pays a dépassé les 5,5 milliards de dollars en 1994 et devrait atteindre les 7 milliards d'ici la fin de la décennie.

Les investissements canadiens au Mexique augmentent rapidement, ayant passé de 452 millions de dollars en 1992 à plus de 1,2 milliard en 1994.

Ce guide de marché a été préparé en tenant compte des problèmes auxquels la personne qui envisage d'exporter est confrontée. Il ne s'agit toutefois pas d'un document exhaustif et les conditions, les intérêts et les besoins particuliers à chaque cas commanderont la façon dont les entreprises doivent adapter leur approche et leur stratégie au marché mexicain.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser directement au :

Ministère de l'Industrie (MI) par l'intermédiaire des Centres de commerce international (section des contacts importants) ou à l'InfoCentre aux numéros suivants :

1-800-267-8376 ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500
Babillard électronique (BÉI) :
1-800-628-1581 ou (613) 944-1581

AVANT-PROPOS	5
1. APERÇU	6
Expérience de sociétés canadiennes	7
L'examen des possibilités mexicaines	10
2. LE CONTEXTE MEXICAIN	10
L'histoire économique récente	10
Les effets de l'Accord de libre-échange nord-américain	12
Les marchés publics	14
Le marché du secteur privé	16
3. DÉCOUVRIR LE MEXIQUE	16
Visite exploratoire au Mexique	17
Rencontrer des clients et des représentants éventuels	18
L'accès au marché mexicain	22
L'approche des marchés publics au Mexique	26
4. LE PROCESSUS DES ACHATS	27
Aperçu	27
Modifications en vertu de l'accord de libre-échange nord-américain	29
Décentralisation et privatisation	30
Seuils de participation	31
Conditions des appels d'offres	32
Élimination	35
Cautions	36
Réclamations	37
5. TROUVER LES POSSIBILITÉS DE SOUMISSION	41
Orientation du représentant de la société	42
Présentations et séminaires	42
Programme d'appel d'offre des sociétés d'État	43
Mise au point de la machine à soumissionner	44
Se procurer les documents d'appel d'offres	50
6. LA PRÉPARATION DE LA SOUMISSION	52
Les procédures d'achat	52
Faire préciser des détails	53
Étude de la concurrence	55
Gérer la préparation de la soumission	55
Documentation	56
Intégration des éléments de la soumission	60
Fixation du prix	64
Montage du dossier final de soumission	65
Vérification	67
Traductions officielles	67
Documents certifiés	67
Préparer les dossiers de documentation	68
Acheminer la soumission au Mexique	68