

qualité que ce qu'elle peut trouver auprès de fournisseurs locaux, sans manifester les mêmes lacunes dans la variété de leur offre. Enfin, PEMEX a parfois tant tardé à acquitter les sommes dues à des entreprises mexicaines qu'elle les a découragées de solliciter sa clientèle, alors qu'elle s'est montrée généralement plus ponctuelle à l'endroit de ses fournisseurs étrangers.

Le secteur de l'exploitation du pétrole n'est toutefois pas entièrement accessible aux investisseurs et aux entrepreneurs étrangers. Les événements relatés dans le premier chapitre de la présente étude en ont fait une industrie qui n'a sa pareille nulle part ailleurs. Par le biais de programmes favorisant le remplacement des importations, le gouvernement mexicain a voulu y restreindre la participation du capital étranger et a particulièrement cherché à réduire sa dépendance vis-à-vis de l'équipement, de la technologie et des services importés. C'est ainsi que le Mexique a su perfectionner ses techniques propres, d'ailleurs fort avancées eu égard aux normes internationales. PEMEX a soutenu les entrepreneurs locaux en adoptant des politiques d'achat favorisant le recours à des machines et matériaux d'origine mexicaine et a toujours respecté le principe d'un approvisionnement minimal au pays même. Les exportations, qui se sont chiffrées à 322,4 millions de dollars en 1992, jouent un rôle important chez les fabricants mexicains d'équipement, car le Mexique compte parmi les plus grands pays exportateurs de tuyaux et tubes (accessoires compris), de moteurs à combustion interne et de robinetterie. La production intérieure de matériel d'exploitation pétrolière et gazière serait, selon les spécialistes, restée relativement constante à 1,1 milliard de dollars depuis trois ans, mais l'on s'attend à ce qu'elle s'accroisse en moyenne de 3,3 p. 100 par année d'ici la fin de 1996.

Les sociétés privées mexicaines obtiennent de plus de plus de commandes de services de PEMEX et le nombre des contrats «clés en main» est en hausse constante dans l'industrie.

Les pays qui vendent le plus de matériel d'exploitation pétrolière et gazière au Mexique sont, dans l'ordre, les États-Unis (72 p. 100), le Japon (5 p. 100), l'Allemagne (4 p. 100), l'Italie (3 p. 100), le Canada et l'Espagne (2 p. 100 chacun). Dans le cadre de sa politique de réduction des frais, PEMEX a fermé ses bureaux de Tokyo, Londres et Paris, mais a conservé son établissement à Houston, car elle connaît bien les fabricants américains et leur est traditionnellement fidèle. La proximité géographique des États-Unis et du Mexique représente un avantage pour ceux qui sollicitent le marché mexicain, car elle accélère les livraisons et facilite le service après-vente.

Les fournisseurs canadiens peuvent tabler sur la relativement faible distance qui les sépare du Mexique pour y adopter des techniques de vente plus dynamiques. Leurs exportations totales de matériel d'exploitation pétrolière et gazière vers ce pays ont atteint 2,7 millions de dollars canadiens en 1988, avant de retomber à 2,4 millions en 1989, malgré l'augmentation généralisée des importations constatée cette année-là. Elles ont par la suite bondi à 6,2 millions de dollars canadiens en 1990, mais ont de nouveau chuté à 1,3 million en 1991. Ces chiffres soulignent la relative passivité des intervenants canadiens dans leurs stratégies de commercialisation; ils auraient plutôt intérêt à faire preuve de plus de persévérance dans un marché en expansion. Parmi les moyens utiles comptent la participation à des foires