

soutien technique pourront y connaître le succès. Le service après-vente compte en effet parmi les critères prioritaires des responsables des approvisionnements.

La réorganisation interne de PEMEX n'est pas encore achevée. Ses services sont toujours en voie de restructuration, quoique les trois échelons supérieurs de la gestion seront à l'avenir relativement stables (voir l'annexe II). Ces transformations ont nui aux efforts de commercialisation de bien des fournisseurs solidement établis et même récemment agréés. La réforme, une fois consolidée, facilitera le travail de représentation auprès de la pétrolière.

Quoi qu'il en soit, les fabricants canadiens qui désirent faire connaître leurs produits à PEMEX devront, dès maintenant et à l'avenir, faire preuve d'une persévérance encore plus constante. Pour réussir, ils devront entre autres :

- participer à des foires commerciales pour nouer des liens avec des acheteurs ou se trouver un représentant au Mexique;
- retenir les services d'un représentant mexicain qui vendra leurs produits, en fera la promotion, communiquera directement avec PEMEX, se renseignera au sujet des appels d'offres et des besoins de PEMEX et saura présenter leurs soumissions, etc.;
- se doter d'un personnel compétent au Mexique même, pour les fins du service après-vente et du soutien technique;
- se rendre dans les centres régionaux, usines et complexes pour y faire la promotion de leurs produits auprès du personnel technique chargé de la production; c'est à cet échelon qu'il est essentiel de créer une demande pour ses produits et de les vanter sans relâche par le biais de rencontres, de matériel publicitaire et de démonstrations (l'annexe II contient des renseignements au sujet des bureaux régionaux). Il pourra être utile d'offrir certains services gratuitement, afin de présenter ses produits, comme le font plusieurs fournisseurs étrangers;
- rencontrer les gestionnaires d'approvisionnements de l'administration centrale de PEMEX à Mexico, ainsi que les dirigeants de son bureau de Houston, afin de promouvoir leurs produits (voir les renseignements pertinents à l'annexe II);
- se faire inscrire à la liste des fournisseurs des bureaux de Houston et de Mexico.

PEMEX s'approvisionne généralement selon un plan de compte courant et effectue le règlement 30 jours après la date d'établissement de la facture, lorsque la transaction est acheminée par son bureau de Houston. Il lui arrive à l'occasion de régler des achats par lettre de crédit.

Depuis l'accession du Mexique au GATT, le gouvernement de ce pays en a graduellement ouvert le marché aux fournisseurs étrangers. Les droits d'importation, qui pouvaient atteindre 100 p. 100 en 1983, ont été réduits à un maximum de 20 p. 100 en décembre 1988. La tarification officielle des importations est maintenant totalement abolie et le Mexique ne requiert plus de permis d'importation que pour 198 des 11 812 articles du Système harmonisé.

Le mouvement de libéralisation commerciale a considérablement amélioré les conditions faites aux exportateurs de matériel d'exploitation pétrolière et