

Veltec Locomotive Ltd., de Montréal, au Québec, étudie les possibilités au Mexique.

Wetherell & Associates Engineering Limited, de Calgary, en Alberta, a tenté d'obtenir, mais sans succès, un important contrat de torchage de *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la société pétrolière d'État, par l'intermédiaire d'une importante société locale d'ingénierie. Elle continue à tenter d'emporter des marchés au Mexique en utilisant une nouvelle approche.

L'expérience de ces entreprises montre qu'il est possible de réussir pour celles qui sont prêtes à faire les efforts nécessaires et qu'elles auront alors accès à toute une gamme de possibilités de vente. Les conclusions qui se dégagent des entrevues avec les dirigeants de ces entreprises sont, entre autres, les suivantes :

- les possibilités auprès des *paraestatales* mexicaines sont intéressantes et accessibles aux sociétés canadiennes;
- les entreprises ne peuvent pas espérer emporter des appels d'offres des *paraestatales* de façon vraiment indépendante;
- il est essentiel pour réussir d'avoir une représentation locale hautement compétente;
- dans le cas des grands projets clés en main, il est crucial d'avoir un partenaire local bien implanté;
- les entreprises doivent mieux comprendre le processus d'appels d'offres;
- elles doivent se préparer à l'avance;
- la documentation est complexe, mais on la comprend mieux avec l'expérience;
- il est important d'avoir rapidement accès à une traduction précise des documents, même si cela est parfois coûteux;
- les spécifications restrictives ou périmées peuvent être modifiées à l'étape de la précision;
- les cautionnements ou *fianzas*, sont un élément nécessaire d'une offre de services et sont faciles à obtenir;
- on dispose d'une certaine marge de manoeuvre pour la définition des conditions finales d'un contrat et des délais de livraison éventuels;
- il est important de disposer de produits de bonne qualité et d'assurer une livraison rapide ainsi que le service après-vente;
- il n'est en général pas difficile de se faire payer à condition de disposer des documents qui conviennent et d'exercer le contrôle qui s'impose;
- il est important de bien documenter les irrégularités et les conflits pour pouvoir éventuellement contester;
- il faut s'efforcer de mettre au point des propositions gagnantes et d'instaurer des relations solides;
- il faut absolument ignorer toutes les formes de corruption et ne tenir en aucun cas compte des demandes de pot-de-vin;
- il faut avoir davantage recours au mécanisme de contestation pour affirmer sa position; et
- pour participer à ce processus, il faut investir du temps et de l'argent et n'espérer la rentabilité de l'investissement qu'à moyen terme.

La majorité de ces entreprises sont bien décidées à maintenir leur présence sur ce marché, mais en améliorant leurs approches. Elles espèrent que les révisions apportées récemment aux procédures d'achat dans le cadre de l'ALÉNA faciliteront leur travail.