

## LES COENTREPRISES

À l'avenir, les stratégies de vente changeront pour tenir compte de la nouvelle importance du secteur privé dans le domaine de l'électricité. De plus en plus, les efforts de commercialisation devront être dirigés vers les groupes privés qui auront obtenu des concessions dans ce secteur. Si la société qui a obtenu le marché est une société étrangère, il faudra dans certains cas commencer par s'adresser à elle en dehors du Mexique.

Les partenariats ou les coentreprises avec des sociétés mexicaines d'ingénierie sont une autre façon que les sociétés canadiennes peuvent utiliser pour pénétrer ce marché. En règle générale, les sociétés mexicaines ont la connaissance voulue du marché local et les contacts politiques, mais manquent des compétences techniques pour réaliser des projets complets clés en main. Dans le contexte économique actuel, elles éprouvent également énormément de difficulté à trouver des capitaux.

## LE FINANCEMENT

La *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale d'électricité, emprunte souvent auprès des grandes banques internationales de développement. Elle dépend également des prêts consentis par les banques commerciales ainsi que du financement offert par les fournisseurs. Le règlement des achats de la *CFE* peut prendre de trois à six mois étant donné que le paiement doit être transmis au *Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)*, Secrétariat aux finances et au crédit public, et approuvé par cet organisme. Les autres clients mexicains paient en général leurs achats internationaux au moyen de lettres de crédit irrévocables même si nombre de ces clients ont demandé, depuis la dévaluation, à leurs fournisseurs de leur accorder des périodes de paiement plus longues. Les sociétés européennes et japonaises mettent le plus souvent en place un financement concessionnel. Les projets clés en main sont financés en totalité par le soumissionnaire qui a obtenu le contrat avec, en général, l'appui de prêteurs commerciaux internationaux. Les grandes sociétés ont le plus souvent des comptes dans des banques étrangères. Enfin, les achats internationaux peuvent être payés par l'intermédiaire des banques mexicaines de développement comme la *Nacional Financiera (NAFIN)*, un organisme assurant le financement des PME au Mexique.