

LES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DE SUCCÈS

Les entreprises canadiennes qui ont déjà participé aux activités du secteur de la construction mexicaine relèvent un certain nombre d'éléments qui peuvent contribuer au succès d'une entreprise.

- **Avoir une présence locale** — Cela peut vouloir dire ouvrir un bureau sur place avec du personnel de votre entreprise, retenir les services d'un représentant, d'un agent ou d'un sous-traitant mexicain ou mettre en place un partenariat stratégique avec une entreprise mexicaine. Il est important de convaincre vos clients que vous vous êtes engagés sur ce marché et que vous y serez avant, pendant et après la fin des travaux. Il peut dans certains cas être essentiel d'avoir un partenaire mexicain pour réussir à emporter un projet. Ce partenaire mexicain saura comment obtenir les autorisations nécessaires auprès des autorités locales et s'avérera très utile pour s'assurer que les problèmes usuels concernant les approvisionnements et la main-d'œuvre sont traités correctement.
- **Soyez endurant** — Il faut du temps pour comprendre qui sont les principaux intervenants et les principales institutions de l'industrie, bien saisir les complexités des systèmes d'appel d'offres et les méthodes de construction employées au Mexique. Une entreprise doit retenir une approche à long terme pour commercialiser ses services dans ce milieu fortement concurrentiel.
- **Faites des offres pour ce qui est demandé** — Évitez de dire aux clients mexicains ce dont ils ont besoin. Les Mexicains font trop souvent face à l'arrogance de certaines sociétés étrangères qui croient détenir toutes les réponses. Respectez les besoins de votre client éventuel et apprenez à être coopératif. Si vous établissez des relations avec ce client, il est possible qu'à l'avenir on vous fasse des suggestions sur la façon d'améliorer les projets.
- **Envisagez la participation au capital** — De plus en plus de projets d'infrastructure au Mexique sont attribués à des soumissionnaires qui sont prêts à offrir un financement du projet et sont désireux d'exploiter les installations qu'ils construisent. Les entreprises qui ne sont pas en mesure de réaliser par elles-mêmes des projets devraient envisager de s'associer avec d'autres entreprises canadiennes ou mexicaines afin de pouvoir présenter des soumissions sur ces contrats.
- **Anticipez l'annonce des projets** — Essayez d'avoir connaissance des prévisions de projets bien avant le lancement de l'appel d'offres en établissant des contacts avec les organisations de vos clients. Il y a avantage à suivre les plans de financement de la Banque mondiale et de la Banque de développement interaméricaine, deux des principaux prêteurs au Mexique. Les projets sont souvent en cours d'approbation dans ces banques cinq ans avant que le contrat de construction n'aille en appel d'offres. Les renseignements sur les projets envisagés sont publiés toutes les deux semaines dans la publication des Nations Unies intitulée Development Business.