

1. APERÇU

Ce guide d'affaires décrit une approche étape par étape du processus d'appels d'offres du gouvernement mexicain. Il traite du sujet en profondeur, en commençant avec la première visite au Mexique et la nomination d'un représentant local, jusqu'à la préparation et la remise d'une offre. Il traite également de la façon de faire appel d'une adjudication et de conclure un contrat. On trouvera en annexe un échantillon de document de réponse à un appel d'offres.

Les renseignements fournis dans ce guide proviennent d'un grand nombre de personnes et d'organismes participant au processus d'appel d'offres, y compris des responsables des achats du gouvernement, des organismes impliqués dans la mise en oeuvre de l'ALÉNA et des sociétés canadiennes qui ont emporté des contrats du gouvernement mexicain.

Afin de mieux se familiariser avec les procédures d'achat des sociétés d'État mexicaines, *paraestatales*, on utilise, tout au long de ce guide, les termes espagnols de ces appels d'offres. On trouvera à la fin de ce guide un glossaire de ces termes avec leur traduction et leurs définitions.

Cet ouvrage intéresse au premier chef les "directeurs des exportations". Ce terme désigne la personne qui anime les efforts de la société canadienne au Mexique. Il ne s'agit pas nécessairement d'un spécialiste à temps plein en exportation et, en vérité, dans la plupart des PME, ce rôle peut incomber à d'autres cadres de la société, peut-être même au président-directeur général.

Ce guide d'affaires est composé de neuf chapitres. Les chapitres 1 à 4 sont descriptifs, brossant à grands traits le mécanisme des achats du gouvernement mexicain et décrivant la façon d'évaluer les possibilités qui s'offrent et de préparer une implantation au Mexique. Le chapitre 4 comprend un aperçu des mécanismes du processus d'achat.

Les chapitres 5 à 7 font l'hypothèse que le directeur des exportations a décidé d'aller de l'avant en tentant d'emporter au moins un appel d'offres du gouvernement mexicain. L'approche retenue ici est celle de la présentation, étape par étape, d'un processus complet d'appel d'offres. Le chapitre 5, intitulé "Trouver des appels d'offres intéressants", explique comment trouver les offres d'achat du gouvernement et où se procurer les documents nécessaires. On y propose également des façons de se préparer à l'avance à répondre à d'éventuels appels d'offres. Le chapitre 6, intitulé "La proposition de service", fait franchir au lecteur toutes les étapes nécessaires à la préparation d'un dossier de soumissions qui ait des chances de l'emporter. Le chapitre 7, "Le processus d'adjudication", donne une description détaillée des formalités et des tactiques à utiliser lors du *concurso*, ou cérémonie d'adjudication, qui se déroule au Mexique. On y décrit les rôles du directeur canadien des exportations et du représentant mexicain de la société.