

AVANT-PROPOS

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) permettra une expansion économique du Mexique à un taux qui dépassera probablement celui de la croissance enregistrée au Canada et aux États-Unis. Les fournisseurs canadiens ont là une occasion de participer à cette expansion. Ces possibilités sont tout particulièrement prometteuses dans le domaine des achats industriels du gouvernement.

La ratification de l'ALÉNA est intervenue à une époque où le Mexique avait déjà engagé une réforme structurelle très importante. Les entraves au commerce et à l'investissement ont déjà été abaissées de façon unilatérale, aboutissant à une vaste modernisation industrielle et commerciale. Le gouvernement mexicain a également entamé une modernisation à grande échelle de l'infrastructure périmée du pays. Ces éléments se sont combinés pour faire apparaître des possibilités sans précédent de ventes et d'investissements.

La publicité qui a entouré les négociations de l'ALÉNA, les nombreuses missions commerciales et l'accroissement des activités de promotion ont mieux fait connaître les capacités canadiennes au Mexique. Les acheteurs mexicains perçoivent maintenant les sociétés canadiennes comme une solution de remplacement aux fournisseurs américains omniprésents.

Les fournisseurs canadiens devront être agressifs s'ils veulent pleinement tirer parti de ces possibilités, en particulier de celles très intéressantes qui s'offrent dans le secteur public. Ce secteur englobe les ministères et les organismes du gouvernement ainsi que les sociétés étatisées, connues au Mexique sous le nom de *paraestatales*. Ces organismes forment un marché combiné de biens de consommation, de services et d'équipement qui atteindra 8 milliards de dollars US en 1995.

Ces évaluations reposent sur la valeur du peso mexicain avant la dévaluation de décembre 1994. Malgré les difficultés économiques actuelles, la croissance de ce marché devrait atteindre un taux annuel de 10 pour 100 d'ici l'an 2000. Les fournisseurs canadiens ne se sont que peu intéressés jusqu'à maintenant aux achats du gouvernement mexicain, mais ils commencent à prendre conscience des possibilités et veulent en savoir davantage sur la façon de participer à ce marché. Ce guide d'affaires présente une approche étape par étape de l'ensemble du processus qui consiste à préparer, remettre et suivre les appels d'offres pour les achats du gouvernement mexicain et des *paraestatales*.