

canadiennes de l'ingénierie et de l'équipement. Les entreprises canadiennes peuvent également envisager de mettre en place des consortiums avec d'autres sociétés canadiennes pour pénétrer ce marché.

Plusieurs autres centrales thermoélectriques, qui devaient au départ être réalisées par la *CFE*, feront probablement l'objet d'appels d'offres pour la participation du secteur privé. Il y a également un certain nombre d'autres projets qui en sont à l'étape des études de faisabilité.

Le conseil, l'entretien et la remise en état

Nombre des centrales électriques appartenant à la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale d'électricité, seront renouvelées au cours des années à venir. La Commission applique un programme pour accroître l'efficacité de toutes ses centrales actuelles. *Luz y Fuerza del Centro (LyF)*, Éclairage et électricité du centre, sera également soumise à d'importantes pressions pour moderniser ses activités et améliorer son efficacité. Les deux entreprises sont confrontées à la disparition totale des subventions gouvernementales au cours des quelques années à venir. Cela fera apparaître des possibilités pour les sociétés canadiennes qui pourront fournir des services techniques et de conseils, éventuellement en partenariat avec des sociétés mexicaines d'ingénierie.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Le 28 décembre 1994, le gouvernement mexicain a démantelé l'ancien *Secretaría de Energía, Minas e Industrias Paraestatal (SEMIP)*, Secrétariat à l'énergie, aux mines et à l'industrie étatisée, et créé un organisme beaucoup plus petit, le *Secretaría de Energía (SE)*, Secrétariat à l'énergie. Les observateurs doutent que le nouveau Secrétariat à l'énergie exerce beaucoup d'influence parce que

les dirigeants de *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, Société pétrolière d'État, et de la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale d'électricité, continueront à avoir un accès indépendant au président du Mexique.

Récemment, le Comité des finances de la Chambre des députés a recommandé d'éliminer quatre secrétariats, dont le *SE*. En vertu de cette proposition, les secrétariats seraient remplacés par des commissions, ou leurs fonctions seraient assumées par d'autres secrétariats. Si cette proposition va de l'avant, le scénario le plus probable est que les fonctions du *SE* seront récupérées par la Commission nationale de l'énergie.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

La façon traditionnelle de vendre de l'équipement de production, de transmission et de distribution d'électricité importée au secteur électrique du Mexique est par l'intermédiaire d'agents ou de distributeurs. Les distributeurs ont tendance à se spécialiser dans des types particuliers d'équipement. Ils entretiennent des contacts avec la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale d'électricité, et d'autres acheteurs et assurent le service local, en se procurant des pièces détachées à l'étranger.

Comme la *CFE* est une société d'État, elle doit respecter les procédures de passation de marchés publics, qui imposent de lancer des appels d'offres publics pour tous les achats importants.

Le service des achats de la *CFE* est divisé en deux groupes : l'un s'occupe des fournisseurs nationaux et l'autre traite avec les fournisseurs internationaux. Malgré cela, en 1990, la Commission a mis en œuvre une nouvelle politique d'achat décentralisée permettant aux bureaux administratifs des régions d'acheter directement et de façon indépendante certains de leurs matériaux.

Les fabricants de ces types de produits font le plus souvent de la publicité dans des magazines d'affaires et spécialisés, des journaux et dans les pages jaunes. Il est indispensable de disposer de brochures et de documentation technique en langue espagnole pour faire la promotion de ses produits.

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.

CONTACTS IMPORTANTS

CANADA

Gouvernement canadien

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)

Le MAÉCI est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter, on commencera par s'adresser à l'**InfoCentre**, qui est en mesure de donner des renseignements sur les