

Débouchés sur le marché chilien du matériel et des services forestiers

3. En plus de l'une ou l'autre des options susmentionnées, il y a aussi la possibilité de l'affiliation à un fournisseur de matériel. Cette troisième option permet au consultant de tenir compte de la tendance du marché à privilégier les services techniques fournis par le vendeur.

Services de conseil

1. Le consultant devrait à tout le moins se choisir un agent ou représentant local, dont le rôle devrait toutefois se limiter à l'identification de projets.

2. Un employé de la société devrait effectuer régulièrement des visites de vente au Chili pour rencontrer des clients potentiels et pour appuyer ses représentants.

3. Puisque les consultants étrangers s'occuperont de la conception de procédé et que la conception détaillée sera prise en charge par des consultants locaux, une affiliation ou une coentreprise avec un conseiller local en aménagement serait une façon idéale de pénétrer et de desservir le marché.

4. Étant donné la tendance à privilégier les services techniques fournis par le vendeur, le consultant devrait envisager une alliance stratégique avec un ou plusieurs fournisseurs de matériel.

Pour réussir dans ce pays, il faut absolument établir une présence locale en formant un partenariat stratégique, en s'assurant les services d'un représentant ou d'un agent chilien ou en ouvrant un bureau au Chili. La pénétration de ce marché exige des contacts fréquents avec les principaux acheteurs, un marketing agressif et un engagement manifeste. Les contacts et la familiarité sont indispensables lorsque des services sont offerts sous contrat, et les clients doivent avoir l'assurance d'obtenir un service après-vente.

Fournisseurs de matériel

1. Le fournisseur devrait avoir un représentant ou agent local, dont le rôle devrait toutefois être limité à l'identification de possibilités de ventes. L'approche habituelle dans certains secteurs comme celui du matériel d'exploitation forestière consiste à établir un réseau de distribution.

2. Le fournisseur devrait être déterminé à assurer un service après-vente et à fournir les parties et pièces de rechange requises avant d'établir des contacts d'affaires sur le marché.