

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Il est essentiel que les sociétés canadiennes qui veulent pénétrer le secteur mexicain du transport par autobus et par autocars et du transport ferroviaire disposent d'une présence locale.

Les coentreprises technologiques offrent des débouchés particulièrement intéressants. Les produits d'autobus, d'autocars et ferroviaires sont normalement achetés directement chez les fournisseurs par les utilisateurs. La méthode de commercialisation la plus courante est celle des visites personnelles aux acheteurs éventuels. Comme ceux-ci sont relativement peu nombreux, cela ne constitue pas un problème. Toutefois, comme il y a des barrières linguistiques et culturelles, la plupart des exportateurs canadiens sont représentés au Mexique par un agent local.

Cet agent peut faciliter la présentation et accompagner le représentant du fournisseur à des réunions avec les clients. Comme les produits de ces domaines peuvent être relativement complexes, ces transactions imposent l'étude de nombreuses spécifications techniques que l'agent doit parfaitement comprendre. Cet agent doit donc bénéficier de l'appui d'un personnel technique compétent.

Les systèmes de transport les plus importants ont leurs propres services d'achat. Les Mexicains aiment faire des affaires avec les gens qu'ils connaissent et il faut en général établir des relations personnelles avant de conclure une vente. À ce titre, le processus mexicain d'achat n'est pas aussi formel qu'au Canada.

S'IMPLANTER AU MEXIQUE

La première étape pour la plupart des entreprises canadiennes est d'établir des contacts avec un agent local ou des partenaires éventuels à une coentreprise. Une bonne façon d'y parvenir est de participer à des foires commerciales. Le fait d'être intégré à une mission commerciale à thème de sociétés canadiennes peut aider à entrer en contact avec des clients éventuels et à acquérir une meilleure compréhension du marché mexicain. Les consortiums de sociétés canadiennes peuvent permettre de répartir les coûts de développement et d'offrir une gamme plus vaste de compétences.

On peut inviter des utilisateurs mexicains au Canada pour leur montrer les produits canadiens et nos compétences dans ces domaines. Une telle visite peut comprendre l'inspection d'un important système de transport public canadien. Une autre bonne façon de présenter de nouvelles technologies est d'organiser des séminaires techniques au Mexique.

On peut également envisager la distribution de produits canadiens au Mexique par l'intermédiaire d'alliances avec des fabricants ou des fournisseurs mexicains. Cette solution convient particulièrement bien quand les sociétés mexicaines et canadiennes fabriquent des produits complémentaires. Les sociétés mexicaines