

## LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

*Il est essentiel d'être présent localement et avoir un agent ou un associé mexicain est une excellente façon de s'implanter sur ce marché. Toutefois, il faut prendre le temps d'avoir une bonne compréhension du fonctionnement du marché et des rôles joués par les divers intervenants.*

### ÉTABLIR UNE PRÉSENCE LOCALE

Les sociétés canadiennes présentes au Mexique mettent l'accent sur la nécessité d'avoir une présence locale pour réussir. Cela peut vouloir dire retenir les services d'un représentant mexicain, d'un agent ou d'un sous-traitant, ou mettre en place un partenariat stratégique avec une société mexicaine. Une société canadienne peut également ouvrir ses propres bureaux au Mexique. Il est important de montrer qu'on s'engage envers ce marché et de convaincre les clients que le service après-vente sera bien assuré.

Les dirigeants canadiens d'entreprises qui ont l'expérience du Mexique insistent à tout coup sur la nécessité de prendre le temps nécessaire pour y développer leurs affaires. Il faut en effet prendre le temps de bien comprendre qui sont les principaux intervenants sur ce marché, qui sont les acheteurs dans l'industrie concernée et les exigences propres à l'équipement de transformation des aliments. Une entreprise doit retenir une approche à long terme pour parvenir à commercialiser ses produits dans ce milieu fortement concurrentiel.

Afin d'atténuer les inconvénients imputables aux coûts de transport, certaines entreprises envisagent de fabriquer tout ou partie de leur produit au Mexique. Un accord de cofabrication ou une alliance technologique avec une société mexicaine est une façon courante de procéder. On recommande vivement aux entreprises canadiennes qui envisagent une telle approche de chercher un partenaire local solide et de s'informer soigneusement sur la réglementation mexicaine concernant les investissements étrangers.

Conclure un accord avec un agent local, un représentant ou un partenaire mexicain peut s'avérer très avantageux et réduire le temps qu'il vous faudra pour pénétrer ce marché. Trouver le partenaire qui convient parfaitement est l'investissement le plus rentable.

### TROUVER UN AGENT OU UN DISTRIBUTEUR

Les distributeurs et les agents expérimentés dans le domaine de l'équipement de transformation des aliments sont relativement faciles à trouver dans les trois grands centres commerciaux du pays que sont Mexico, Guadalajara et Monterrey. Vous constaterez que les fabricants locaux d'équipement sont souvent prêts à agir comme distributeurs d'équipement étranger afin d'élargir leur gamme de produits. Vous trouverez dans la section intitulée Principaux contacts au Mexique une liste de certains des grands fabricants et distributeurs d'équipement.

Vous trouverez assez facilement des candidats distributeurs au moyen de contacts que vous pourrez prendre lors des foires commerciales qui se consacrent en tout