

EXEMPLES À SUIVRE

QNX : RÉUSSITE DANS LE DOMAINE DES LOGICIELS AU MEXIQUE

QNX Software Systems est un fournisseur de logiciels à l'échelle mondiale qui offre des systèmes opérationnels sécuritaires et fiables pour une vaste gamme de produits, allant des autos aux instruments médicaux jusqu'à la Station spatiale internationale. QNX, dont le siège social est situé à Ottawa, répond aux besoins complexes du marché des systèmes informatiques intégrés – comptant des millions d'installations un peu partout dans le monde – depuis plus de 25 ans. QNX compte maintenant 35 partenaires de distribution répartis dans le monde entier.

Au début de 2003, QNX a décidé d'explorer les possibilités au Mexique et est entré en contact avec le consulat canadien à Guadalajara pour obtenir l'aide du délégué commercial, Fernando Banos. Ce dernier a fait la prospection de représentants potentiels pouvant aider QNX à raffiner et à mettre en application sa stratégie d'entrée sur le marché, ce qui a permis à QNX de trouver Gopac Soluciones Integrales S.A. de C.V., et un partenariat a été créé. Gopac est maintenant un « distributeur en affrètement opérant à la demande » des produits QNX. Elle a représenté l'entreprise à une convention de logiciels, en 2004, de même qu'à une convention et à un jumelage de technologies de fabrication de pointe, en 2005, deux événements organisés par le consulat canadien à Guadalajara.

« QNX a voulu faire bonne impression sur le marché mexicain, et le Service des délégués commerciaux du Canada a rendu cela possible en éliminant les obstacles et en cernant les partenaires de distribution les plus appropriés pour nos produits, rappelle M. Kimm Krueger, directeur des réseaux de vente indirecte chez QNX. Grâce à l'appui de M. Banos et à l'expertise de notre distributeur Gopac, nous sommes maintenant bien placés pour réaliser nos objectifs de croissance au Mexique. »

Le directeur général de Gopac, M. Raúl Gómez, ne pourrait pas en convenir davantage. « Notre rapport avec QNX a été une expérience commerciale réussie depuis le tout premier jour. Ils ont le meilleur produit et le plus fiable sur le marché pour des systèmes d'exploitation en temps réel (RTOS) ainsi qu'une superbe équipe technique et commerciale. » Ensemble, Gopac et QNX ont obtenu des contrats avec quelques-unes des entreprises les plus innovatrices du Mexique.



ALIMENTER LA RÉUSSITE DES ENTREPRISES AGRO-ALIMENTAIRES CANADIENNES AU MEXIQUE

Les entreprises agroalimentaires canadiennes trouveront de nombreuses occasions de réussite au Mexique. Il suffit de demander à Northern Quinoa Corporation (NorQuin) de Kamsac, en Saskatchewan. En 2003, cette entreprise a ouvert un bureau d'importation et de distribution à Monterrey, après avoir pris part à une mission commerciale à Monterrey et avoir exposé au Pavillon du Canada à l'occasion de la foire internationale des aliments et des boissons Alimentaria, à Mexico. À présent, leur produit de graines de lin de meunerie, de marque NorQuin et emballé sous vide, est vendu dans l'ensemble de la région Nord du Mexique, dans des magasins tels que GNC, H.E.B., Sanborns et Soriana.

Selon NorQuin, « Alimentaria nous a procuré une visibilité extraordinaire auprès des meilleurs distributeurs alimentaires du Mexique. » Plusieurs autres entreprises canadiennes qui ont exposé à Alimentaria pourraient abonder dans le même sens. En 2005, le pavillon a plus que doublé en superficie comparativement à l'année précédente, avec la participation de 23 entreprises et organismes canadiens. Avec un contact direct auprès de plus de 10 000 acheteurs, dont le budget d'achat excède 300 millions de dollars, les entreprises canadiennes qui exposent ont accès à certains des plus importants joueurs du secteur agroalimentaire du Mexique.

Maxi Canada, une entreprise montréalaise innovatrice qui se spécialise dans les produits de volaille transformés, peut également témoigner des répercussions positives d'exposer au Pavillon du Canada. Le vice-président des ventes et du marketing chez Maxi Canada, M. Steven Silverman, affirme qu'« Alimentaria est un véhicule important pour voir qui est sur le marché et en comprendre les rouages. Pendant la foire, nous avons été enchantés de pouvoir échanger avec les décideurs de haut niveau que nous avons eu la chance de rencontrer. » Aussi, par l'entremise de services personnalisés offerts par le gouvernement du Canada, il a été possible pour Maxi de renforcer ses liens avec les principales ressources décisionnelles chez Wal-Mart et Sam's. Plus important encore, l'expérience Alimentaria a permis à l'entreprise d'obtenir une visibilité auprès des principaux intervenants dans le marché et de procéder au lancement hautement réussi du produit Yummy Chick'n Teasers.

ENTREVUES

COMMENTAIRES DE M^{ME} JOANNE BUTLER, PRÉSIDENTE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE DU CANADA AU MEXIQUE (CCCM)

Conseils... Le Mexique est un pays qui offre des occasions d'affaires étonnantes. Les entreprises canadiennes devraient faire des recherches approfondies sur le potentiel de ce marché et utiliser les nombreux produits facilement accessibles dans Internet. L'ALENA a uniformisé les règles du jeu et fournit des règles claires et transparentes pour la conduite des affaires. Cependant, les entreprises doivent être bien préparées afin de s'assurer qu'elles comprennent pleinement les processus en jeu. Les entreprises canadiennes qui accèdent au marché mexicain devraient également tirer profit de l'appui qui leur est offert par la Chambre et ses membres, tels que des ressources et de la consultation.

Perception mexicaine des affaires canadiennes... Le milieu des affaires canadien est reconnu pour son adaptation aisée à la culture et à la langue. Les clients mexicains s'identifient au Canada puisque pour les deux pays, les États-Unis constituent le principal partenaire commercial.

Relations Canada-Mexique... Tandis que l'ALENA atteint ses 12 ans d'existence, nous commençons à regarder au-delà de l'accord commercial quant aux façons d'améliorer et d'augmenter notre compétitivité régionale, et de renforcer et de mettre à profit les liens commerciaux et politiques. Le PCM et ses membres jouent un rôle actif dans le développement économique et l'investissement. Il nous faut continuer de rechercher des moyens pour améliorer notre compétitivité, accroître la productivité au moyen de la coopération réglementaire et réduire les coûts associés à l'activité commerciale, et ce, par un mouvement plus efficace des marchandises et la promotion d'une collaboration sectorielle dans un certain nombre de domaines.

Services offerts par la Chambre... La mission de la Chambre de commerce du Canada au Mexique (CCCM) est de faciliter le commerce et l'investissement entre les deux pays. La CCCM offre un appui sur place aux entreprises canadiennes qui font affaires au Mexique ou à celles qui y songent. En plus d'accueillir des événements d'affaires de haut niveau, la CCCM offre des rapports de jumelage et des rapports descriptifs de marché aux entreprises qui s'intéressent au Mexique. La CCCM dispose aussi de personnes-ressources dans divers champs qui peuvent conseiller les entreprises qui en sont à leurs débuts. Des sections régionales de la CCCM se retrouvent à Mexico, à Monterrey, à Matamoros et à Guadalajara et comptent près de 400 membres à l'échelle du pays.

Les événements de la CCCM en 2006

Événements mensuels

- Petit-déjeuner d'affaires
- Cocktail de réseautage
- Atelier PME

Événements vedettes

- Journée CANCHAM – 2006 / Forum de haut niveau portant sur la compétitivité (conférencier d'honneur : le président Fox)
- Dîner de gala aux homards (activité de financement)
- Dîner de gala pour souligner la fête de l'Action de grâce au Canada



❖ Pour plus d'information, consultez : www.cancham.mx.com.

LA CHAMBRE DE COMMERCE MEXIQUE-CANADA (À MONTRÉAL)

Cet organisme à but non lucratif se consacre à la promotion du commerce et de l'investissement entre le Mexique et le Canada. La Chambre offre la possibilité à ses membres de développer leurs affaires dans l'un ou l'autre pays. Les membres sont informés régulièrement de tous les aspects du climat économique et commercial mexicain et jouissent de plusieurs avantages, dont des cocktails de réseautage et des conférences avec des dirigeants et des responsables gouvernementaux de haut niveau, l'accès à une importante liste de contacts-clés au Mexique et au Canada, la facilitation en matière de jumelage et la possibilité de faire de la promotion et de la publicité par le truchement de la Chambre.

La Chambre aide également les entreprises canadiennes et mexicaines dans des projets de coentreprises, à trouver de l'aide financière auprès des deux gouvernements, dans des projets d'investissement, dans le développement de nouveaux marchés et dans la recherche de distributeurs et d'agents de produits et de services.

La Chambre tiendra des petits-déjeuners-causeries, tout au long de 2006, axés sur des sujets tels que le financement dans les deux pays, la logistique, les enjeux liés aux frontières, les exemples à suivre et les occasions d'affaires. Cette année, deux événements majeurs sont prévus, soit « La soirée tequila », en septembre, et « Le vin mexicain : un exemple à suivre », en novembre. La traditionnelle réception de Noël mexicaine, La Posada Navideña, aura lieu en décembre.

❖ Pour plus de renseignements, prière de communiquer avec :
M^{me} Maria Esperanza Zuccolotto,
présidente par intérim
Chambre de Commerce Mexique-Canada
ccmc03@hotmail.com

