

Cet importateur doit avoir une adresse d'affaires au Mexique.

Même si un exportateur canadien peut ouvrir un bureau au Mexique et importer ses propres produits, la plupart des entreprises préfèrent avoir recours aux services d'un agent, d'un distributeur ou d'un grand détaillant.

Une autre solution est de créer une forme de partenariat quelconque avec une société mexicaine. Ces types de partenariats vont de la coentreprise, faisant appel à la participation au capital, à des alliances stratégiques sans lien de dépendance, qui supposent la coopération mais pas d'investissement.

La distribution directe offre plusieurs avantages par rapport à l'indirecte :

- un contrôle total ou partiel sur la stratégie de commercialisation mexicaine, y compris la distribution, la détermination du prix, la promotion et le service assuré au produit;
- la réaction directe du marché mexicain qui donne à l'exportateur de meilleurs renseignements et plus de temps pour modifier ou améliorer le produit;
- une protection plus efficace des marques de commerce, des brevets et de l'achalandage; et
- un meilleur rendement sur l'investissement étant donné qu'il y a moins d'intermédiaires.

L'exportation directe peut cependant être exigeante. L'exportateur doit en effet acquérir une bonne connaissance du marché mexicain. Il lui faut aussi rencontrer les utilisateurs finaux, les distributeurs, les agents et les représentants commerciaux du gouvernement. Il doit développer un réseau de contacts utiles et instaurer des relations de travail étroites avec les divers intervenants.

LES AGENTS

Une solution courante pour vendre au Mexique est de faire affaire avec un agent. Le rôle de celui-ci est de solliciter des affaires au nom des clients qu'il représente, mais sans prendre possession des marchandises. Au Mexique, le contact personnel est essentiel pour développer une relation d'affaires. Lors du choix d'un agent, il faut tenir compte des facteurs suivants :

- la région desservie;
- les lignes de produits représentées;
- la connaissance de votre produit;
- la performance antérieure;
- la taille et la qualité du personnel de vente;
- le service après-vente;
- la réputation; et
- la commission exigée.

C'est une bonne façon pour amener un produit sur le marché mexicain, en particulier pour les biens d'équipement, la machinerie, l'équipement ou les éléments à assembler. Il faut toutefois s'assurer que l'entente entre l'exportateur et l'agent ne puisse pas être interprétée comme une relation employeur-employé qui ferait intervenir de façon différente la fiscalité et qui pourrait entraîner l'application de la réglementation sur les conditions de travail.

Pour devenir fournisseur de biens ou de services d'un organisme gouvernemental, l'exportateur doit d'abord être inscrit comme fournisseur auprès du Secrétariat au budget et à la programmation. Pour cela, il doit fournir des copies des documents d'incorporation de la société, des états financiers récents et la preuve que la société peut bien livrer les produits offerts.