

représentera un profit additionnel. Vous devrez cependant tenir compte des coûts rattachés à la vente (voyages, votre temps, d'autres dépenses) et les déduire des rendements espérés.

Les calculs des coûts des autres stratégies de pénétration de marchés sont plus complexes. C'est ainsi qu'une entente de commercialisation conjointe compliquera cette formule puisqu'il faudra ajouter les coûts de commercialisation des produits de votre partenaire mexicain au Canada, puis soustraire en tout ou en partie les coûts de commercialisation de vos produits au Mexique.

Si vous envisagez de produire au Mexique, vos calculs seront encore plus complexes. Si vous réalisez un investissement en installation nouvelle, le coût de l'investissement (terrains, bâtiments, employés, machinerie, développement du produit, matières premières et intrants, fonctionnement, publicité, distribution et vente) devront être mis en regard des volumes prévus, du prix de vente et des marges. Au bout du compte, le calcul final devrait vous donner un taux de rendement espéré (et un élément de risque) que vous pourrez comparer aux autres investissements éventuels afin de déterminer vos meilleures possibilités.

Les calculs les plus complexes seront peut-être ceux que suppose une coentreprise. En effet, une coentreprise qui combine l'importation d'intrants en provenance du Canada avec la transformation ou l'assemblage au Mexique combinera les éléments des stratégies d'exportation et d'investissements. Les calculs seront encore plus complexes si on tente d'évaluer la valeur de l'apport relatif des deux partenaires (voir Section 9 ci-dessous).

Quelle que soit la stratégie de pénétration de marchés que vous reteniez, quand vous préciserez vos coûts et vos rendements espérés, n'oubliez pas de tenir compte d'éléments comme les écarts entre les taux d'inflation et les taux d'intérêt au Canada et au Mexique, les fluctuations du taux de change, l'imposition et la variation des tarifs douaniers prévus dans le cadre de l'application de l'ALENA. N'oubliez pas non plus que le niveau de vie et les frais généraux varient sensiblement au Mexique par rapport au Canada selon le marché cible et son emplacement. Comme au Canada, ils varient de région en région. Un budget détaillé, complet, renfermant des renseignements précis sur tous les éléments de coûts énumérés ci-dessus vous évitera d'être confronté à des problèmes financiers par la suite.

Quel type de liens?

Que vous vouliez exporter directement au Mexique ou y chercher d'autres types de possibilités, vous devrez travailler avec des personnes installées au Mexique. Voici une liste de référence des types de partenaires ou d'associés dont vous pourrez avoir besoin au Mexique :

- un agent ou un représentant qui vendra vos produits aux clients mexicains;
- un distributeur professionnel pour vos produits;
- un détaillant avec des points de vente directs aux utilisateurs finaux;
- un publicitaire/spécialiste de la commercialisation (pour la promotion de votre produit);
- un fabricant (dans le cas d'une coentreprise);
- un chercheur (pour le développement ou la modification de votre produit);
- un investisseur (comme source de financement);
- un franchisé pour acheter votre franchise;
- un acheteur de licence pour utiliser votre technologie; et
- un avocat et un comptable.

En règle générale, vous vous efforcerez de trouver quelqu'un ayant des capacités complémentaires aux vôtres. C'est ainsi que si vous êtes un fabricant canadien envisageant d'exporter votre machinerie au Mexique, vous chercherez un agent ayant l'expérience des ventes, de la commercialisation ou de la distribution dans le secteur précis qui achète votre équipement. Une façon de procéder au processus de sélection est de préparer un tableau comparable à celui ci-dessous, sur lequel vous énumérerez toutes les caractéristiques importantes de votre société ainsi que celles d'un agent ou d'un distributeur idéal.

	Votre société	Agent éventuel
Revenus annuels	_____	_____
Type d'entreprise	_____	_____
Lignes de produits	_____	_____
Avantages concurrentiels	_____	_____
Expérience dans l'industrie	_____	_____
Valeur des relations existantes	_____	_____