

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

La plupart des sociétés canadiennes qui pénètrent le marché mexicain le font, au moins au début, en ayant recours aux services d'un agent ou d'un distributeur mexicain. D'autres créent des partenariats ou des coentreprises avec des fabricants mexicains. Dans certains cas, les fabricants canadiens et mexicains conviennent de distribuer chacun les produits de l'autre.

Les articles cadeaux englobent une vaste gamme de produits et, pour l'essentiel, les distributeurs qui en ont les classent dans des catégories plus larges. Il n'y a que très peu de spécialistes des articles cadeaux. Certaines entreprises ont conclu des accords de représentation exclusive avec des agents mexicains qui, eux, travaillent avec des distributeurs régionaux pour alimenter les commerces de détail. Depuis la dévaluation du peso, on a assisté à des pressions pour développer des réseaux nationaux de distribution permettant de simplifier la chaîne de commercialisation. Il peut cependant être encore difficile de trouver des distributeurs nationaux pour certains produits.

Une bonne façon d'établir des contacts avec des clients ou des partenaires mexicains éventuels est d'assister aux foires commerciales. *L'Asociación Mexicana de Fabricantes de Artículos para Regalo, Decoración y Artesanías (Amfar)*, Association mexicaine des fabricants de cadeaux, d'articles décoratifs et d'artisanat, tient une exposition annuelle à Mexico. Celle de 1996 a eu lieu en juillet. On retrouvait parmi les exposants une grande diversité de fabricants et d'importateurs mexicains. Il y a eu 400 exposants et environ 8 600 visiteurs.

CONTACTS IMPORTANTS

CANADA

Gouvernement canadien

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)

Le MAÉCI est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter, on commencera par s'adresser à l'InfoCentre, qui est en mesure de donner des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations. Ce centre aide à trouver rapidement des solutions aux problèmes d'exportation et à accéder au réseau de renseignements commerciaux du MAÉCI. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

InfoCentre

Téléphone : 1 800 267-8376 ou

(613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink* : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre

(BÉI) : 1 800 628-1581 ou

(613) 944-1581

Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la transmission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada peut fournir une aide précieuse aux Canadiens qui envisagent d'exporter au Mexique. Les délégués commer-

ciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider les sociétés canadiennes à s'implanter au Mexique.

Section des affaires commerciales

Ambassade du Canada au Mexique

Schiller No. 529

Col. Polanco

11560 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 724-7900

Télécopieur : (52-5) 724-7982

Consulat canadien

Edificio Kalos, Piso C-1

Local 108A

Zaragoza y Constitución

64000 Monterrey, Nuevo León

Mexique

Téléphone : (52-8) 344-3200

Télécopieur : (52-8) 344-3048

Consulat canadien

Hotel Fiesta Americana

Local 30-A

Aurelio Aceves No. 225

Col. Vallarta Poniente

44110 Guadalajara, Jalisco

Mexique

Téléphone : (52-3) 616-6215

Télécopieur : (52-3) 615-8665

Les Centres de commerce international sont répartis dans tout le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Les centres relèvent du MAÉCI et comptent un délégué commercial au sein de leur personnel. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes pour l'exportation et les appuient dans leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtient l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.