

## Renseignements généraux sur le marché

Personne ne connaît mieux votre société que vous. Cependant, à titre d'exportateur, vous devrez peut-être réexaminer celle-ci sous un angle différent. Une connaissance précise de votre plan d'entreprise et de vos ressources — du point de vue d'un exportateur — vous permettra de déterminer si le Mexique constitue une solution de rechange pratique. À ce moment-là, vous pourrez commencer à planifier la cueillette de renseignements. Qu'est-ce que je recherche? Qu'est-ce que j'entends en faire? Quand en ai-je besoin?

Après avoir établi un plan d'action, vous êtes prêt à examiner l'environnement commercial du Mexique. Vous devez étudier les pratiques commerciales ainsi que les aspects politiques, économiques et démographiques. Au moment de l'analyse de chacun de ces aspects, concentrez-vous sur les barrières et les débouchés éventuels. Cet examen vous permettra de vous faire une idée du marché avant d'aborder les données plus détaillées sur des secteurs ou produits particuliers.

Le symbole  dans les sections sur les organismes à contacter du présent guide, pages 8 à 15, indique des sources de renseignements généraux sur le marché.

La figure 1 indique les premiers stades de l'étude de marché en signalant certaines des questions plus importantes que vous devrez aborder.

### RENSEIGNEMENTS SUR VOTRE SOCIÉTÉ

- Plan d'entreprise
- Expérience en matière d'exportation
- Capacité de production
- Préférence linguistique et culturelle
- Objectifs réalistes
- Engagement

### PRIORITÉS EN MATIÈRE D'INFORMATION

- Statistiques sur la taille du marché
- Statistiques sur la part de marché
- Comportement de l'acheteur
- Distributeurs éventuels
- Segments du marché

### ENVIRONNEMENT COMMERCIAL

#### Pratiques commerciales

- Portant sur les obstacles du marché
- Rencontres personnelles
- Engagement
- Questions juridiques

#### Aspects politiques

- Priorités de l'État
- Élections
- Lois à venir

#### Aspects économiques

- Disponibilité du capital
- Taux de change
- Taux d'inflation
- Effets de l'ALENA

#### Aspects démographiques

- Population jeune
- Répartition du revenu
- Urbanisation

## Le pouvoir des chiffres

Il arrive souvent qu'on puisse déterminer s'il vaut la peine d'exploiter le marché en consultant les statistiques présentées dans les publications contenant des renseignements généraux sur le marché. Après avoir examiné la publication d'introduction intitulée *Canada-Mexique : Partenariat pour la réussite* obtenue d'InfoEx, du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (voir le bon de commande à la fin du présent guide), un dirigeant a formulé l'observation suivante : « Pour nous, le Mexique était comme des montagnes russes. Nous vendons des appareils vidéo destinés aux professionnels à revenu élevé, si bien que nous étions déçus de constater que le revenu moyen est bas. Une étude plus approfondie a révélé que la répartition des revenus est plus concentrée qu'au Canada. Il existe une importante tranche de

revenu élevé. En outre, environ 50 p. 100 des Mexicains ont moins de 20 ans. Nos espoirs se sont ravivés et nous avons décidé de procéder à une étude par produit plus poussée... »