

LA DISTRIBUTION AUX UTILISATEURS FINAUX

Traiter directement avec les utilisateurs finaux offre à l'exportateur l'avantage que de contrôler à la fois la commercialisation et le service après-vente. Cette méthode permet également d'éliminer les majorations de prix excessives des intermédiaires. Les ventes peuvent se faire directement à partir du Canada, ou par l'intermédiaire de bureaux de vente et de service ouverts au Mexique et qui appartiennent à l'entreprise. L'autre solution répandue est de passer un contrat avec une entreprise locale qui assurera le service, alors que les ventes seront faites directement à partir du Canada. La meilleure approche dépend du type d'utilisateur final visé. Nous verrons ci-dessous les caractéristiques de chacun des grands marchés directs.

LES SOCIÉTÉS INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES

L'économie du Mexique est caractérisée par une division marquée entre les grandes et les petites entreprises. Sur les 125 000 sociétés officiellement enregistrées dans les statistiques nationales, plus de 80 pour 100 entrent dans la catégorie des micro-entreprises avec 15 employés ou moins. Il n'y en a que 2,5 pour 100 à faire partie des grandes sociétés, c'est-à-dire à avoir 250 employés ou plus. Dans certains secteurs d'activité, les micro-entreprises représentent jusqu'à 95 pour 100 du total. Depuis les réformes économiques de la fin des années 1980, la structure industrielle est devenue plus concentrée au fur et à mesure que les entreprises les plus importantes en ont acheté de plus petites et ont fusionné avec d'autres.

Une grande partie de la croissance récente de l'économie mexicaine s'est faite dans des conglomérats énormes appelés *grupos*. Ces entreprises sont très diversifiées et nombre d'entre elles sont cotées en bourse, même si la plupart sont sous le contrôle d'une famille. Sur les dix plus grands *grupos* d'après le classement de *Mexico Business*, cinq (*Alfa, Visa, Femsa, Cydsa* et *Pulsar*) sont contrôlés par la famille Garza Sada de Monterrey.

Une société canadienne qui veut vendre directement à ces sociétés industrielles et commerciales devra se concentrer en pratique sur les plus importantes, celles dont le montant des achats est le plus élevé. Les ventes directes sont courantes pour les équipements de haute technologie, construits à façon, qui nécessitent des installations et un service après-vente complexe. On a également recours à ces modalités de vente dans le cas des services aux entreprises, en particulier ceux qui sont assurés par des sociétés d'ingénierie et de conception ainsi que par les entreprises de logiciels informatiques. Dans les deux cas, le personnel canadien doit se rendre au Mexique pour faire l'installation et assurer le service. Les acheteurs mexicains devront aussi parfois se rendre au Canada pour assister à des démonstrations.

Les ventes directes à partir du Canada sont une solution réaliste dans le cas des commandes de montants élevés pour les produits en vrac comme les minerais, les céréales et le papier journal. Ces produits sont distribués par l'intermédiaire de