

EXPORTATEUR
AGENT OU DISTRIBUTEUR LOCAL
GROSSISTES SUPERMARCHÉS HÔTELS ET RESTAURANTS
CONSOMMATEUR

En général, le distributeur local commercialise le produit importé au moyen de trois voies : les grossistes de La Vila, les chaînes de supermarchés et les hôtels et restaurants. La plupart des acheteurs préfèrent faire affaire avec un agent ou un distributeur plutôt que directement avec l'exportateur étranger, car cela leur permet de traiter avec un interlocuteur responsable sur place au Mexique s'il y a des problèmes de livraison ou de qualité. (Voir la liste des distributeurs à la fin du présent document.) Quelques hôtels et restaurants, de même que des grands magasins spécialisés font affaire directement avec l'exportateur. Une autre solution consisterait pour l'exportateur à être présent au Mexique, en ouvrant des bureaux locaux. Il s'agit, toutefois, d'une entreprise plus risquée et également plus coûteuse, étant donné que cela suppose la mise sur pied d'une équipe chargée des ventes en plus d'un personnel administratif. De toute manière, une décision devra être prise concernant le recours à un agent, la création d'une coentreprise ou encore la concession d'une licence à une entreprise mexicaine. La concurrence est très vive sur le marché mexicain et les entreprises qui ont une présence active sur ce marché et une bonne réputation parce que leurs prix sont concurrentiels, leur approvisionnement régulier et leur service adéquat ont toute chance de rencontrer le succès.

5. ACCÈS AU MARCHÉ

À la suite de l'accession du Mexique au GATT, le gouvernement du Mexique a graduellement ouvert ses marchés aux fournisseurs étrangers. Les droits de douane sont passés du taux maximal de 100 % qui avait cours en 1983 à 20 % depuis décembre 1988. Le