

l'objet de révisions constantes et les exportateurs devront vérifier les exigences qui les concernent auprès de l'importateur avant que les marchandises ne quittent le Canada. L'obligation de faire procéder aux essais au Mexique disparaît progressivement en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et, en règle générale, l'équipement qui respecte les normes canadiennes n'aura pas de difficulté au Mexique.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Les sociétés canadiennes qui ont réussi au Mexique insistent pratiquement toujours sur la nécessité d'une présence à long terme dans ce pays. Les Mexicains aiment traiter les affaires avec des personnes qu'ils connaissent et il est essentiel de faire la preuve de son engagement envers ce marché. Cela est particulièrement vrai pour les produits qui ne sont pas bien connus au Mexique.

De façon traditionnelle, la méthode la plus courante pour avoir une présence locale au Mexique est de conclure une entente avec un distributeur ou un agent. En règle générale, ces entreprises sont à la fois importatrices et distributrices et représentent plusieurs sociétés. Les distributeurs placent des commandes par catalogue et ne conservent pas d'importants stocks d'outils ou de pièces détachées. Ils ont donc souvent davantage de difficulté à assurer le service dont les clients ont besoin. Un autre problème est que la machinerie usagée est très rarement vendue par des distributeurs.

Le financement

Jusqu'à récemment, pratiquement toutes les ventes de machines-outils à façon importées étaient faites au comptant. L'augmentation de la concurrence a obligé les importateurs à offrir des conditions de financement

plus souples. Les fabricants d'Allemagne et du Japon ont été en mesure d'accroître leur part du marché aux dépens des fabricants américains en offrant des solutions financières plus attrayantes. Pratiquement toutes les ventes de machines-outils s'accompagnent maintenant de conditions de financement par le fabricant afin d'éviter les coûts élevés de capital au Mexique.

Les foires commerciales

Comme dans d'autres secteurs, les foires commerciales sont une façon courante de présenter de l'équipement et de rencontrer des clients et des partenaires éventuels. De façon traditionnelle, les machines-outils et l'équipement connexe sont présentés à des foires commerciales en mettant l'accent sur des secteurs particuliers. En règle générale, les fabricants de machines-outils sont présents aux foires commerciales suivantes :

- *Electric México*. La première conférence et exposition annuelle de l'industrie de l'électronique au Mexique a été organisée en septembre 1995 au Centre commercial mondial à Mexico.
- *Exposición Nacional Ferretera*. La septième exposition annuelle nationale de quincaillerie a été organisée à Guadalajara en septembre 1995.
- *Expo Cihac*. L'exposition annuelle du secteur de la construction et du logement a été organisée au Centre de commerce mondial à Mexico en octobre 1995.
- *Plastics USA*. Cette foire commerciale annuelle sur le plastique, organisée à Chicago, est parrainée par la Society of the Plastic Industry et est fréquentée par un grand nombre de fabricants mexicains de plastique. La foire de 1995 a eu lieu en septembre.

- *Maquinamex y Metalmex*. Une exposition internationale de machines-outils a été organisée en 1995 au Centre de commerce mondial de Mexico. L'organisateur était l'*Asociación Mexicana de Distribuidores de Maquinaria (AMDIMA)*, Association mexicaine de distribution de machinerie.

La meilleure source d'information sur les foires commerciales à venir est le journal *Industria*.

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

Fax Link : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :

1-800-628-1581 ou (613) 944-1581

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada peut fournir une aide précieuse aux