

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Pour tous les biens durables, il est important d'assurer un service après-vente et un approvisionnement fiable en pièces pour l'équipement. C'est encore plus important sur un marché dans lequel l'équipement coûteux peut servir dix ans de plus qu'il ne le ferait au Canada. Quand on ajoute à cela que les agriculteurs mexicains ne pratiquent pas le plus souvent la maintenance préventive, les besoins en pièces et en services ont tendance à être urgents.

Un grand nombre de sociétés canadiennes ont constaté que la constitution d'un partenariat ou d'une coentreprise avec une société mexicaine est la meilleure façon de s'implanter localement. En règle générale, cela nécessite d'assurer la formation du personnel mexicain. Il faut aussi préparer la documentation, les manuels et les programmes de formation en espagnol. Les sociétés qui peuvent offrir le financement, en particulier la location-bail, bénéficient d'un avantage marqué sur ce marché.

La plupart des équipements agricoles sont vendus par l'intermédiaire de distributeurs qui entretiennent des relations étroites avec les associations agricoles locales. L'organisation des ventes est essentiellement régionale et, dans la plupart des cas, les fabricants canadiens auront avantage à développer des relations avec des distributeurs dans chacune des régions visées.

En règle générale, le Canada a la réputation de fabriquer des produits d'excellente qualité et de disposer d'une bonne compétence en technologie. Par contre, les entreprises canadiennes ne sont pas bien connues dans les milieux agricoles. Une entreprise qui envisage de pénétrer le marché mexicain devra

donc commencer par améliorer sa visibilité et établir des contacts.

Les entreprises qui réussissent établissent souvent leurs premiers contacts en participant à des foires commerciales mexicaines. Les sociétés qui ne veulent pas consacrer les ressources nécessaires à la tenue d'un stand peuvent souvent participer à ces foires dans le cadre des stand d'information du Canada tenus par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à la plupart de ces grandes foires.

Une autre approche rentable est de s'adresser aux associations agricoles mexicaines. La plupart des agriculteurs sont membres de ces associations et nombre d'entre elles publient des annuaires. Elles ont souvent une vocation régionale et la plupart d'entre elles aident leurs membres à analyser des technologies de remplacement. Les spécialistes agricoles du gouvernement, en particulier dans les bureaux régionaux du *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Sagar)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural, sont également de bonnes personnes-ressources.

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 commerciaux 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