

## TROUVER DES AGENTS, DES PARTENAIRES ET DES DISTRIBUTEURS

Quand une société canadienne a choisi la méthode de distribution qui lui convient le mieux, l'étape suivante est de trouver des candidats qui rempliront ce rôle au Mexique et de négocier une entente avec l'un d'entre eux. Si la distribution doit se faire directement à l'utilisateur final ou au détaillant, il suffit alors de s'entendre sur les méthodes d'expédition et sur les autres aspects de la logistique. Si par contre, il faut passer par un revendeur ou un partenaire, il faudra alors prendre le temps de trouver un certain nombre de candidats, d'étudier leurs dossiers et de conclure une entente avec l'un d'entre eux.

### LES FOIRES COMMERCIALES

Les distributeurs, les agents et les fabricants mexicains aiment bien participer à des foires commerciales et certains d'entre eux s'y rendent aussi dans d'autres pays. Une autre source d'information est la série des profils sectoriels d'Export i Mexique du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) qui donnent les principales foires commerciales par secteur d'activité. Une autre approche est de s'adresser aux principales associations industrielles.

Certaines sociétés canadiennes qui se rendent en visite au Mexique décident de participer à ces foires à titre d'exposants. D'autres préfèrent rester libres de leurs faits et gestes pour rencontrer des associés éventuels. L'ambassade du Canada au Mexique et les consulats de Monterrey et de Guadalajara sont présents aux grandes foires commerciales à un stand du Canada qui peut servir de base aux sociétés canadiennes, lesquelles évitent ainsi de consacrer des ressources importantes pour avoir leur propre stand.

### L'AIDE DU GOUVERNEMENT CANADIEN

La Division des affaires économiques et commerciales de l'ambassade du Canada au Mexique et les consulats de Monterrey et de Guadalajara viennent en aide aux sociétés canadiennes qui se rendent en visite au Mexique. À la suite de modifications récentes des politiques, les activités de promotion du commerce au Mexique abandonnent progressivement les événements précis comme les foires commerciales, pour lesquelles la plupart des sociétés canadiennes n'ont pas réellement besoin d'aide. Les agents canadiens se concentrent dorénavant davantage sur la cueillette d'information et de renseignements sur le marché. Ils sont également prêts à conseiller les sociétés canadiennes sur la façon de trouver des agents, mais ils attendent cependant d'elles qu'elles aient commencé par préparer, au Canada, une stratégie d'exportation. L'aide gouvernementale est accessible dans tout le pays en s'adressant aux Centres de commerce international.