

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

La façon la plus courante pour une PME canadienne de pénétrer le marché mexicain est de conclure un accord de partenariat avec une société mexicaine.

Les sociétés canadiennes qui désirent vendre leurs produits au Mexique arrivent le plus souvent à la conclusion qu'il est essentiel, pour commencer, de s'assurer une présence locale. Cela est particulièrement important sur le marché de la sécurité et de la protection parce que le prestige est un élément important de la décision d'achat. Les acheteurs et les distributeurs que nous avons interrogés pour cette publication disent que les produits canadiens répondent aux exigences de qualité et d'image leur permettant de devenir des leaders sur ce marché. À leur avis, le principal problème est que les sociétés canadiennes ne sont pas suffisamment visibles et n'ont pas fait de promotion suffisamment dynamique de leurs produits.

LES PARTENARIATS

Une façon efficace de s'implanter sur le marché est de constituer une alliance stratégique ou un partenariat avec un distributeur ou un agent mexicain. Les distributeurs se font concurrence en offrant à leurs clients des gammes de produits plus vastes ou de meilleure qualité. Les autres critères de vente importants sont une aide technique gratuite, des services de conseils et de formation. La technologie canadienne peut aider les distributeurs locaux à répondre à ces exigences et, eux, en retour peuvent fournir l'accès au marché local.

La structure industrielle mexicaine est complexe et elle est en pleine réorganisation à la suite de la libéralisation des échanges et de la crise du peso de décembre 1994. Pour s'implanter solidement, les sociétés canadiennes doivent souvent s'adresser à plusieurs agents et distributeurs desservant divers créneaux du marché ou plusieurs régions du pays.

LES MARCHÉS PUBLICS

Dans la plupart des cas, les organismes gouvernementaux n'ont pas de service d'achats centralisé. Alors qu'on assiste à une décentralisation de plus en plus marquée de grands secteurs comme l'éducation, l'énergie et la sécurité sociale, les entreprises doivent apprendre à trouver l'information nécessaire. Les contacts personnels et ceux que l'on établit dans le milieu des ventes peuvent aider. Une bonne façon de trouver les appels d'offres publics présentant un intérêt est de consulter le *Diario Oficial*, Journal officiel du Mexique, surtout depuis l'entrée en vigueur du nouveau plan national de sécurité. On peut également se procurer ces renseignements au Canada auprès du Service des invitations ouvertes à soumissionner (SIOS).