

Pièces automobiles

Le Canada pourrait obtenir une plus grande part du marché guatémaltèque

Les statistiques relatives aux importations des cinq dernières années (1987-1991) indiquent que le Guatemala constitue un « vigoureux » marché pour les pièces de rechange, dont les importations ont atteint 20 512 481 \$US en 1991.

Ces mêmes statistiques révèlent que les ventes du Canada au cours de cette période ne représentaient qu'un pour cent ou moins de la part de ce marché.

Ces constatations sont issues de l'étude *Automobile Spare Parts: An Overview of the Market — Guatemala*, préparée par la Direction commerciale de l'ambassade du Canada à Guatemala.

Cette étude fait également remarquer qu'« il n'y a aucune raison pour que le Canada ne puisse accroître sa part des exportations, et entrer en concurrence directe avec des pays comme la Suède, le Mexique, l'Italie, l'Espagne et la Corée du Sud. C'est un marché de consommation de 20 millions \$ par an dans lequel les manufacturiers canadiens ont fait leurs preuves, et sa proximité géographique autant que la dévaluation du dollar le rendent encore plus attrayant ».

Cette observation est d'autant plus pertinente que ce marché est appelé à s'élargir, étant donné qu'on prévoit « une hausse spectaculaire du nombre de véhicules ». De plus, un sondage effectué par l'ambassade indique qu'environ 15 p. 100 des stocks des concessionnaires sont achetés à des exportateurs indépendants. L'étude indique que c'est sur cette part de marché que devraient se concentrer les exportateurs canadiens.

Voici quelques autres facteurs en faveur des Canadiens désireux de pénétrer ce marché :

- la fabrication locale ne peut avoir d'incidence sur la participation du Canada au marché guatémaltèque;
- le marché du Guatemala est facile d'accès du fait que le gouvernement

n'impose pas de règlements spéciaux aux importateurs; il n'exige pas en effet de licence d'importation ni d'étiquetage en espagnol et ne requiert aucun emballage spécial.

L'étude couvre un certain nombre d'autres domaines, dont les droits de douane à l'importation, la cotation des prix, les modalités de paiement, les services d'expédition et les canaux de distribution, et dresse une liste des pièces de rechange les plus demandées par les importateurs guatémaltèques.

En conclusion, l'étude fournit quelques conseils utiles.

« Nous conseillons aux entreprises canadiennes qui s'intéressent au marché guatémaltèque de s'adjoindre un représentant ou un agent dynamique installé sur place. C'est la meilleure façon de pénétrer le marché. Et pour accroître encore ses chances de réussite, il est recommandé au fabricant d'épauler son représentant de façon soutenue en expédiant à ses clients des catalogues et des renseignements à jour et en allant

sur place coordonner les activités avec son agent et rendre visite, avec ce dernier, aux clients locaux. Le désir sincère de servir les importateurs et de collaborer avec eux demeure le principal outil de marketing sur ce marché ».

On peut se procurer des exemplaires du rapport, à l'aide du numéro de code 66LA, auprès d'Info Export (voir C.P. au bas de la page).

Pour de plus amples renseignements commerciaux sur le Guatemala, prière de s'adresser à Tom Bearss, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles (LGT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa, K1A 0G2. Tél. : (613) 995-0460. Fax : (613) 943-8806.

Les intéressés peuvent également communiquer directement avec la Direction commerciale de l'ambassade du Canada, C.P. 400, Guatemala, Guatemala. Fax : (011-502-2) 321419. Téléx : (code de destination 372) 5206 (5206 CANADA GU).

Guide des biens et services

Les Publications Canexport Inc. de Pointe-Claire, au Québec, publieront, deux fois l'an, un nouveau guide de consommation axé sur la promotion des biens et services canadiens auprès des milieux d'affaires du monde entier. On informe les entreprises qui aimeraient figurer dans ce guide que le prochain numéro paraîtra en mars 1993. *Le Répertoire Canexport* est imprimé au total à 60 000 exemplaires et en deux versions, anglaise-française et anglaise-espagnole. Des chambres de commerce étrangères, des délégations commerciales, des ambassades du Canada à l'étranger et des organisations internationales d'importation et d'exportation en assurent la distribution gratuitement, ce qui assure aux annonceurs une visibilité maximale. Canexport offre également aux acheteurs éventuels un service d'orientation gratuit employant un système novateur qui donne accès, par télécopie, à une banque de données. Pour obtenir des renseignements supplémentaires au sujet du *Répertoire Canexport*, on est prié de communiquer avec Canexport Publications Inc., 955, boulevard St-Jean, bureau 203, Pointe-Claire, Québec, H9R 5K3. Tél. : (514) 426-5865. Fax : (514) 426-5854.