

## PROFIL DE MARCHÉ— DEL MONTE MEXICO

L'activité à l'usine *Del Monte México* située à Irapuato dans l'État de Guanajuato varie en fonction de la saison, mais sa capacité annuelle de production est d'environ 25 millions de boîtes de fruits, de légumes et de sauces en conserve ou en bouteille. Une grande partie de l'équipement est remis en état par Del Monte US et expédié au Mexique. En réalité, la société mexicaine essayera le plus souvent de trouver de la machinerie d'occasion dans d'autres usines au lieu d'en acheter une nouvelle. À l'occasion de rénovations récentes, la capacité de production de l'usine d'Irapuato a été augmentée de 20 pour 100 avec un investissement de 3 millions de dollars US. Cet investissement devrait aussi permettre de réduire les coûts de main-d'œuvre de 50 pour 100.

Les entreprises canadiennes qui souhaitent vendre à *Del Monte México* devront lui offrir un équipement compatible avec la machinerie en place. Les produits d'emballage qu'on y retrouve sont des boîtes de conserve standard, des pots de verre et des cartons, mais on y procède actuellement à des essais pour utiliser des contenants en PET fournis par la société mère américaine. Le principal obstacle à l'automatisation, d'après *Del Monte*, est le manque de main-d'œuvre formée et de stimulants gouvernementaux pour aider à financer de nouveaux achats de haute technologie.

## LE PROTOCOLE

Alors que les Mexicains peuvent avoir un comportement relativement informel quand ils font des affaires, ils respectent des usages auxquels les Canadiens accordent en général peu d'attention. On peut citer par exemple les titres des personnes. Le titre donné à quelqu'un traduit sa formation universitaire sans toujours désigner l'emploi que cette personne occupe. Un *Licenciado (Lic.)* au Mexique fait allusion à quelqu'un qui a terminé une *Licenciatura* ou des études de premier cycle. *Ingeniero (Ing.)*, ou ingénieur, est un autre titre courant. Ces titres professionnels sont souvent utilisés au lieu de Monsieur, Madame ou Mademoiselle suivi du nom comme par exemple *Ingeniero González*.

ou en partie à l'industrie alimentaire. Un grand nombre de distributeurs expérimentés sont membres d'associations régionales ou industrielles. Ces associations peuvent constituer des points de contact importants pour trouver des distributeurs qualifiés ou diffuser l'information sur des nouveaux produits. Dans les grandes villes, la *Cámara Nacional de Comercio (CANACO)*, Chambre nationale de commerce, pourra vous remettre une liste des distributeurs s'occupant de diverses gammes de produits. Vous aurez le plus souvent à payer des frais pour ce service en fonction du nombre de noms qu'on vous remettra.

Enfin, une importante société de transformation alimentaire au nombre de vos clients pourra vous suggérer des noms de distributeurs avec qui elle préfère travailler. Lorsque vous choisirez un représentant, tenez compte des éléments suivants :

- l'étendue de la région à desservir;
- la marge à appliquer sur le prix;
- l'aptitude de celui-ci à bien faire la promotion et la publicité de l'équipement;
- les produits concurrents dont il s'occupe;
- sa capacité d'assurer le service après-vente.

## FAIRE LA PROMOTION DU PRODUIT

La promotion est un aspect important pour parvenir à faire accepter et vendre un produit au Mexique. Comme cette responsabilité est souvent déléguée à un représentant local, les exportateurs canadiens devraient connaître les diverses solutions de promotion qui s'offrent à eux ainsi que leur coût. Il n'y a que peu de distributeurs à avoir le budget nécessaire pour bien promouvoir les produits par eux-mêmes. Le fabricant et le distributeur devraient donc convenir ensemble d'un plan de promotion et conclure un accord définissant la répartition des coûts d'un tel plan.

Les outils pour la promotion de l'équipement de transformation des aliments sont le plus souvent les suivants :

- les foires et les expositions spécialisées;
- les magazines et les publications commerciales;
- les séminaires;
- la documentation technique sur les produits.

## LES FOIRES COMMERCIALES

Les foires commerciales sont des occasions pour les dirigeants de sociétés de se rencontrer au Mexique, de recueillir des renseignements sur les nouvelles technologies et d'évaluer les possibilités sans avoir à s'engager. Avec l'assouplissement des règles commerciales et la réduction des tarifs douaniers, on a vu augmenter le nombre de ces foires commerciales au Mexique, qui dispose d'une infrastructure solide pour organiser de telles expositions. Les Mexicains voyagent également fréquemment à l'étranger pour se rendre à des foires commerciales afin de se tenir informés de l'évolution dans leur domaine d'intérêt, même si la dévaluation récente peut avoir diminué leur budget à cet égard.