

POSSIBILITÉS DE MARCHÉ : LE CONSOMMATEUR MEXICAIN DE PIÈCES D'AUTOMOBILES

Les entrevues réalisées par l'Association des industries de l'automobile du Canada (AIA Canada) ont révélé un certain nombre de caractéristiques intéressantes des propriétaires mexicains de voiture. Très peu d'entre eux font eux-mêmes leurs réparations, et on estime que les ventes pour cette activité représentent moins de 5 pour cent des ventes de pièces de remplacement. En règle générale, les propriétaires mexicains de voiture n'ont pas les compétences nécessaires pour faire leurs réparations eux-mêmes. De plus, les coûts de la main-d'œuvre étant faibles et la plupart des propriétaires de voiture relativement aisés, ils ont fortement tendance à faire réparer leurs véhicules dans des installations spécialisées.

Malgré ces caractéristiques, les ventes au comptant constituent une part importante du marché. Il faut mentionner ici un certain nombre de facteurs. Tout d'abord, les stations-service ne jouent pas un rôle important dans l'entretien des véhicules. Elles appartiennent toutes à *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la société pétrolière d'État, et n'offrent généralement pas de service de réparation ni de vente de pièces de rechange. Les principales solutions qui s'offrent aux propriétaires mexicains de voiture sont les concessionnaires qui dominent le marché des pièces de rechange, mais les consommateurs se plaignent qu'ils sont inefficaces et qu'ils coûtent cher. Comme le système de distribution des pièces de rechange est largement inefficace, et que les concessionnaires sont ceux qui ont le meilleur accès aux pièces de remplacement, un grand nombre de consommateurs achètent leurs pièces de rechange chez eux et les remettent ensuite au mécanicien qui fera le travail de réparation dans un petit atelier. D'après les évaluations de l'AIA Canada, ces concessionnaires accaparent environ la moitié du marché. Les petits ateliers vendent environ 30 pour cent des pièces de rechange et les autres 20 pour cent sont vendues par les magasins de pneus.

Les chaînes spécialisées, y compris celles des vidanges rapides et d'entretien du dessous du véhicule ont commencé récemment à apparaître au Mexique. Midas et Speedy Muffler King prévoient tous deux prendre de l'expansion au Mexique. Les propriétaires mexicains de voiture seront très ouverts à l'apparition de n'importe quelle chaîne qui leur offrira des solutions d'entretien pratique.

POSSIBILITÉS DE MARCHÉ : COMPTOIRS DE SERVICE

Il y a de bonnes possibilités pour les entreprises canadiennes qui peuvent fournir des services de réparation spécialisés, comblant le trou entre les concessionnaires bien équipés mais exagérément confiants et les petits ateliers indépendants. Certaines grandes chaînes de détail se sont déjà intéressées à ce secteur, mais il y a encore des possibilités, en particulier dans les grands centres urbains.

ressources financières et des modalités de gestion sophistiquées. Il arrive couramment qu'un concessionnaire ait de 20 à 30 aires de service qui sont fortement utilisées. Il faut parfois attendre deux semaines pour obtenir un rendez-vous et il est rare que le travail soit fini le même jour. Certains concessionnaires offrent un service extra-rapide à un coût additionnel.

Malgré leur taille, la plupart des concessionnaires n'ont pas de systèmes de contrôle d'inventaire informatisés. Ils obtiennent la plupart de leurs pièces des constructeurs, mais 15 à 20 pour cent proviennent d'équipementiers. Ils appliquent des marges de 40 à 50 pour cent sur les pièces et de 70 à 80 pour cent dans leurs services d'entretien. Les concessionnaires vendent également en gros aux clients commerciaux.

Les entrevues réalisées par l'AIA Canada laissent entendre que les concessionnaires connaissent le succès, mais sont exagérément confiants. Leurs services sont souvent coûteux et lents et, comme ils ont le sentiment d'être protégés, ils font peu d'efforts pour améliorer leur performance. Ils sont donc vulnérables à la nouvelle concurrence. Jusqu'à maintenant, les chaînes de vente de pneus et les spécialistes des pièces de rechange au détail ont été leurs seuls concurrents importants sur le marché des pièces de remplacement. Les concessionnaires de voitures neuves devront disposer d'un équipement plus moderne et de mécaniciens mieux formés pour rester concurrentiels.

LES COMPAGNIES DE PNEUS

Les compagnies de pneus exploitent environ 5 000 installations de réparation au Mexique. Les entreprises les plus importantes sur ce marché sont Goodyear, Euzkadi, Uniroyal/Goodrich et Bridgestone/Firestone. Environ 10 pour cent de ces commerces sont indépendants et les autres sont des franchises de l'usine.

La plupart des compagnies de pneus ont des commerces attrayants, et bon nombre disposent d'un équipement moderne comme du matériel de diagnostic électronique et des systèmes d'installation de pointe. Si les pneus constituent leur activité principale, près d'un tiers de leurs ventes vient de l'installation de pièces de remplacement, en particulier d'amortisseurs et d'autres éléments du dessous du véhicule. On estime qu'il faudra une meilleure formation du personnel et un grand nombre de ces commerces pour utiliser une technologie plus poussée.

LES PETITS ATELIERS

Le petit atelier traditionnel est une entreprise indépendante très petite qui fait l'entretien des voitures sur la rue. L'AIA Canada évalue qu'il y a environ 50 000 ateliers de ce genre au Mexique. Ceux-ci n'ont le plus souvent aucun équipement moderne et le coût élevé du terrain fait que la construction des aires de service est prohibitive pour eux. Ces ateliers sont également très vulnérables à la concurrence qui vient des nouvelles chaînes spécialisées. Les plus importants ateliers indépendants, ceux qui possèdent le terrain sur lequel ils sont installés dans les grandes villes, peuvent offrir les meilleures possibilités pour devenir des franchises de chaîne.

Les ateliers locaux et indépendants de réparation achètent le plus souvent leurs pièces auprès des magasins locaux de détail, même si dans de nombreux cas les clients apportent eux-mêmes leurs pièces.

