Faire affaires au Mexique

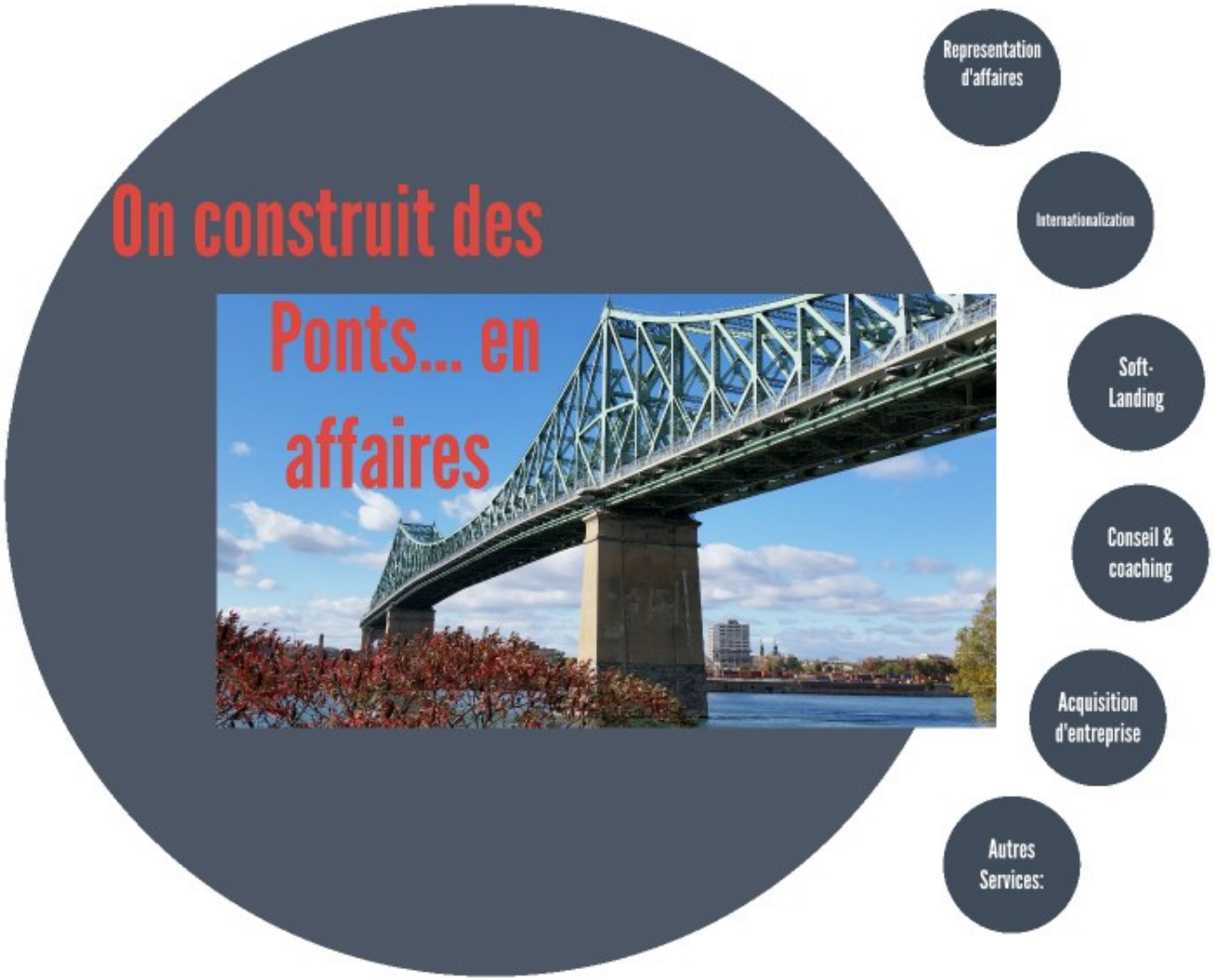
Stratecca

Pourquoi le Mexique?

Histoires à succès

On construit des Ponts... en affaires

Les fondations du succes


On construit des
Ponts... en affaires
Representation d'affaires
Internationalization
Soft-Landing
Conseil & coaching
Acquisition d'entreprise
Autres Services:

Representation d'affaires

- Recherche de:
  - Partenaires,
  - Distributeurs
  - Clients
- Developement de canaux de distribution
- Participation evenementielle
- Campagnes de promotion
- Présence locale (bureaux, telephone, personnel)

Internationalization

- Recherche préliminaire
- Definition d'objectifs:
    - Ventes
    - Fabrication
    - Importation
- Étude de marché
- Evaluation de pertinence (International Readiness)
    - Offre adapté?
    - Collateraux: Marketing, Design, Communication
    - Normes
- Ellaboration de budget International
- Structure de gestion

Soft-Landing

- Support aux expatriés:
    - Services d'Immigration
    - Reperage initial/induction
    - Logement temporaire, definitif et services
    - Famille (école, transport, services adaptés)
    - Acces au crédit (banques, hypotecaire, immobilier)
- Plan d'affaires
- Infrastructure
- Legal
- Comptabilité
- Ressources Humaines
- Logistique

Conseil & coaching

Proposition de Valeur	Ressources nécéssaires
+ Adapté?	– Qui fait quoi?
+ Pertinente?	– Budget?
+ Efficace?	– Timeline?
+	–

Acquisition d'entreprise

- Definition de profil recherché
    - Parametres d'investissement
    - Site Selection
    - Type d'entreprise recherchée
    - Performance
    - Etc...
- Recherche
- Diagnostic et evaluation
- Choix de partenaires
- Verification diligente
- Acompagnement et suivi

Autres Services:

Courtage (Brokerage)

- Real Estate
- Contract Manufacturing
- Capacity selling

Conférences et seminaires

Faire affaires au Mexique

Stratecca

Pourquoi le Mexique?

Histoires à succès

On construit des Ponts... en affaires

Les fondations du succes

Pourquoi le Mexique?

Marché	Demographie	Langue	Strategique	Accords Commerciaux
120 millions mexicains PIB: G$ 1 466,41 PIB Per Capita: K$ 12 Croissance du PIB: 2.5%	Age moyen: 27 Taux croissance: 2.2 % Chomage: 4.3 %	Langue: Espagnol Dans le monde: 567 millions Aux U.S.A.: 57 millions Par pais: 21	4 heures de vol Fuseau Horaire Train, Bateau, Camion Acces au marché americain (Texas, Californie, Floride)	12 traités 28 Accords 44 pays 66% du PIB Mondial

Changements Geopolitiques

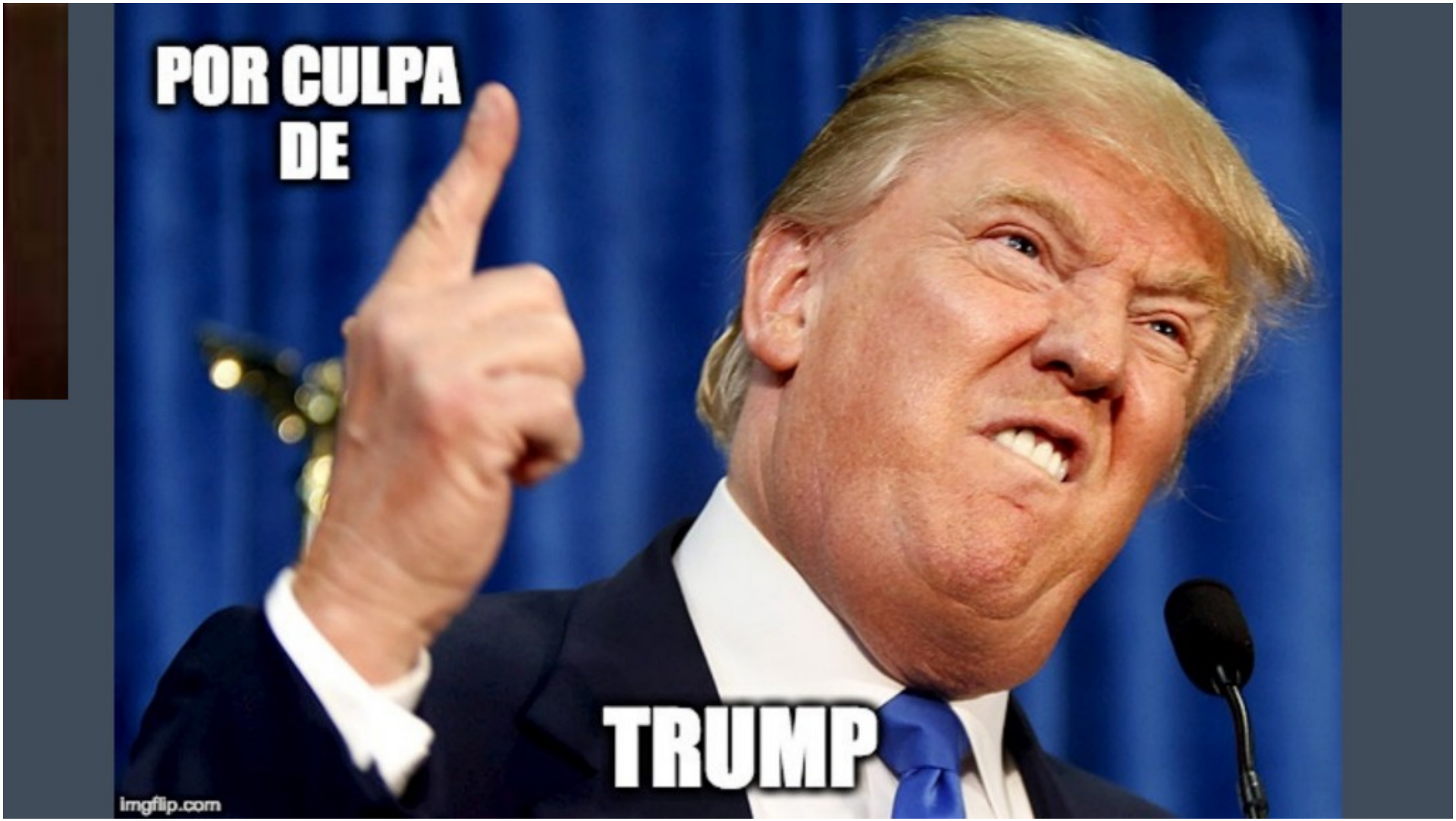
Autres facteurs importants!

C'est pour cela qu'il faut se preparer:

Changements Geopolitiques

- Possibles changements à l'Alena
- Politiques nationalistes-protectionistes ailleurs dans le monde
- Taux d'echange avantageux vs. le peso
- Brexit
- TPP

Autres facteurs importants!


POR CULPA
DE
TRUMP
imgflip.com

C'est pour cela qu'il faut se preparer:

Faire affaires au Mexique

Stratecca

Pourquoi le Mexique?

Histoires à succès

On construit des Ponts... en affaires

Les fondations du succes

Quelques exemples d'histoires à succès!

- Medfar
- Metalia
- Ideograma
- Apotex
- Arnprior
- et 600 autres juste du Quebec...

Medfar

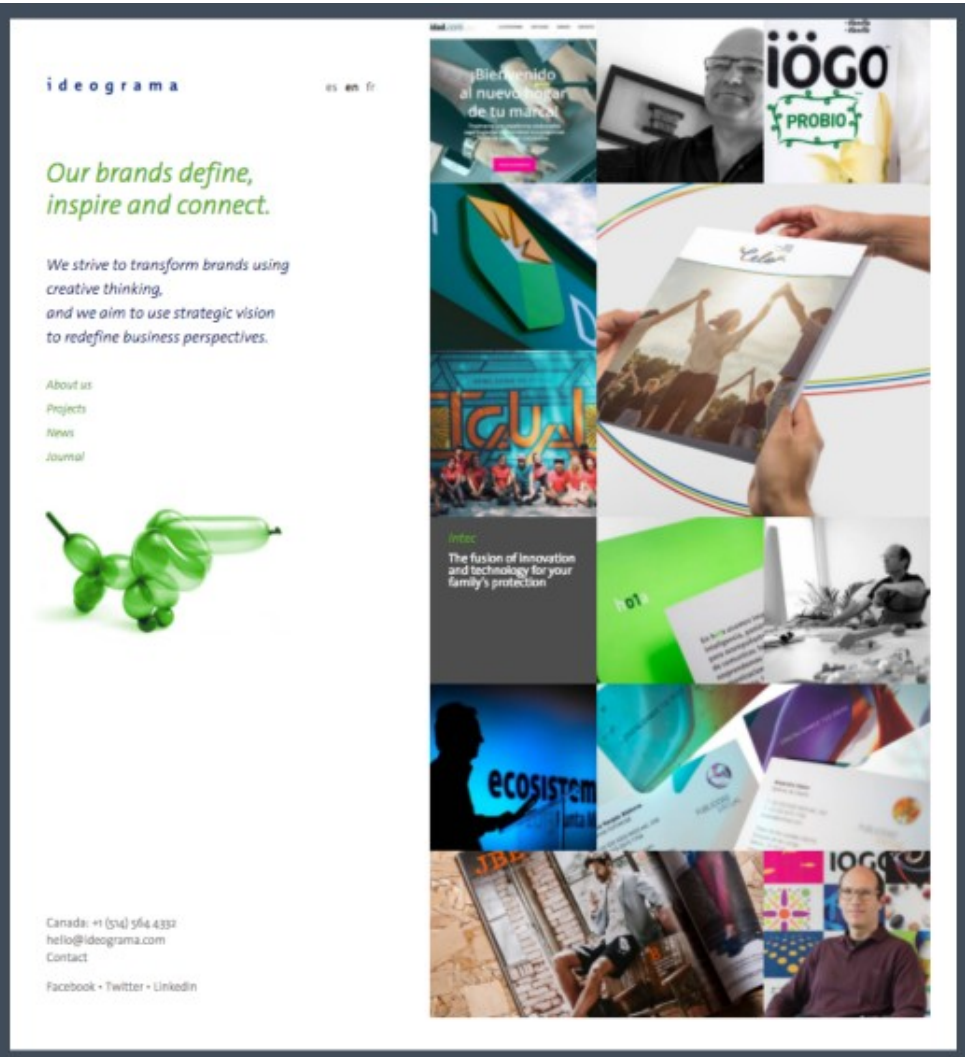
QU'EST-CE QUE MYLE ?

MYLE est un dossier médical électronique (DMÉ) qui confère aux médecins une solution simple, facile et efficace. Grâce à sa plateforme intégrée unique, MYLE offre un accès facile et complet au dossier médical des patients, minimise les tâches administratives, facilite la prise de décisions médicales complexes et aide l'équipe médicale à bâtir une relation fructueuse avec ses patients.

Metalia

METALIA
Produits
Industries
Réalisations
Zone Metalia
Contact
CONFIGURATEUR
CABINETS MODULAIRES | STATIONS DE TRAVAIL |
COFFRES À OUTILS

Ideograma


ideograma
es en fr
Our brands define, inspire and connect.
We strive to transform brands using creative thinking, and we aim to use strategic vision to redefine business perspectives.
About us
Projects
News
Journal
Canada: +1 (514) 564 4332
hello@ideograma.com
Contact
Facebook • Twitter • LinkedIn
iOGO
PROBIO
The fusion of innovation and technology for your family's protection
ecosistema

Apotex

APOTEX
ADVANCING GENERICS
Mexico [English] | Apotex Mundial
inicio
acerca de apotex
i&d
acerca de los genéricos
desarrollo de negocios
oportunidad profesional
Buscar Apotex.com.mx
Buscar
El cuidado de la Salud,
a precios accesibles.
Cuando se trata de soluciones accesibles en el cuidado de la salud, puede contar con Apotex.
Mas de 40 años de experiencia en el desarrollo de medicamentos.
noticias
21 de Diciembre del 2016
México tiene un papel estratégico
México tiene la oportunidad de tomar un papel internacional muy importante en la fabricación de medicamentos, investigación y desarrollo y en mejorar el acceso a medicamentos de bajo costo.
> otras noticias
productos
Consulte nuestro catalogo de productos, descubra nuestros más recientes productos y optimice su tiempo al utilizar los servicios que le ofrece nuestro catálogo.
oportunidad profesional
Si lo que busca es empleo en una compañía internacional confiable y asimismo, valora un ambiente de trabajo amistoso, ha encontrado el lugar correcto.
APOTEX
ADVANCING GENERICS
Contáctanos | Mapa del Sitio | Condiciones legales | Aviso de Privacidad
*Todas las marcas y nombres de productos que figuran en este sitio son marcas comerciales de sus respectivos titulares. © Apotex México 2017.

Arnprior

Arnprior Aerospace Inc.
Excellence
Spanish
Sobre nosotros
capacidades
productos
Noticias
carreras
Contáctenos
La entrega de soluciones de clientes con excelencia
Certificaciones / Acreditación
ISO9001: 2008 + certificado AS9100C
ITAR / CGP registrado
Servicio Acreditado Nadcap
Servicio de Inspección de Calidad
Las aprobaciones OEM

et 600 autres juste du Quebec...

Économie

Le Mexique est un pays prioritaire aux termes de la Politique internationale du Québec. Il occupe le **5e rang des partenaires commerciaux du Québec et le 1er rang en Amérique latine**. Plus de 600 entreprises québécoises réalisent des affaires avec le Mexique.

Faire affaires au Mexique

Stratecca

Pourquoi le Mexique?

Histoires à succès

On construit des Ponts... en affaires

Les fondations du succes

Pour bien construire votre pont, les fondations sont primordiales: 6 conseils de base

Pour plus d'information sur les sujets traités sur cette présentation, veuillez communiquer avec Manuel Ribeiro
manuel@stratecca.com

Competitivité

Prix

Être "sur place"

La Hierarchie

Accrochez-vous au "train"

Long terme

Competitivité

Avant même de penser à percer le marché mexicain, assurez-vous d'etre deja competitifs dur votre propre marcheé. Si votre part du marcheé local est moindre, essayez en premier de vous cosnolider. Ça prend des reins solides pour aller conquerir un marché étranger. Claude Dugré estime qu'il est primordial d'analyser sa compétitivité sur son propre territoire. Il faut être rentable ici avant de penser à l'international.

Prix

Les Mexicains sont très reactifs au prix des choses. C'est un marché "price driven" comme on dit en anglais. « Ils regarderont bien sûr la qualité, mais ils sont à la recherche du meilleur prix. A moins que vous ne soyez sur un marché tres "niche" de luxe, l'accent est continuellement mis sur la variable du meilleur prix. N'oubliez pas que c'est une economie qui est dolarisée seulement pour certaines affaires. Le PIB Mexicain est 3 et demie fois inferieur au Canadien!

Être "sur place"

Allez-y. Vous n'allez conquerir aucun territoire "a distance"; c'est non négociable. Étant une culture qui valorise les relations humaines, les Mexicains voudront savoir a qui ils ont affaire, et l'idée de ne pas rencontrer leur partenaire d'affaires face à face est tout simplement un "deal breaker". « Il faut se rendre sur place, et ce, assez souvent. »

Refrain Populaire:
"Santo que no es visto, no es adorado "

La Hierarchie

N'envoyez pas n’importe qui. Beaucoup d’importance est accordeé aux titres. Afin d’être respecté, il faut avoir un titre important dans l’entreprise. Le président ou le vice-président de la compagnie seront les indiqueés pour établir les contacts et valider le marché. Une fois etablie cette premiere approche, déléguez. Essayez toujours d'établir en premier les plus hauts contacts.

Accrochez-vous au "train"

Profitez des missions commerciales, des évenements spéciaux, et des associations qui organisent des reunions concertées. Les chambres de commerce, les délegations officielles et les consulats et embassades.
Vous allez sauver du temps et de l'argent.
Ceci dit, il est essentiel de bien faire ses devoirs avant de partir et de faire ses recherches sur les meilleurs partenaires potentiels.

Long terme

Prévoyez un investissement à long terme.
Se lancer en affaires au Mexique, prendra de la patience, du temps et de l'argent.

Un plan a 2 ans minimum doit etre envisagé. Ne pas présumer que les résultats se feront sentir immédiatement.

Faire affaires au Mexique

Stratecca

Pourquoi le Mexique?

Histoires à succès

On construit des Ponts... en affaires

Les fondations du succes