

UN DISTRIBUTEUR MEXICAIN

GS COMUNICACIONES

suite de la page 17

Dans ce milieu de la haute technologie en évolution très rapide, le distributeur mexicain de produits importés a également une lourde responsabilité qui consiste à informer les utilisateurs finaux des nouvelles gammes de produits. Il y a un délai entre l'apparition de nouvelles technologies au Canada et au Mexique et il est important de ne pas lancer de produits de façon trop hâtive au Mexique. Il faut informer les clients importants des nouveautés bien avant qu'un produit n'arrive en réalité sur le marché mexicain.

D'après M^{me} Ledesma, le financement est également un problème important pour les distributeurs mexicains. Le marché mexicain dépend dans une large mesure du crédit parce que personne ne dispose de liquidités suffisantes. Cela revient à dire que les clients de GS mettent du temps à payer ce distributeur, qui ne peut pas en conséquence payer Newbridge ou Nortel aussi rapidement qu'il le voudrait. GS a une ligne de crédit avec les deux fournisseurs, mais cela ne suffit pas toujours si les utilisateurs finaux paient trop lentement. C'est ce facteur qui, plus que tout autre, ralentit la distribution au Mexique.

Le soutien technique, lui, n'a pas posé de problème. Tant Nortel que Newbridge ont des bureaux à Mexico avec un personnel bien formé disponible pour fournir ce soutien technique. GS envoie également ses propres ingénieurs suivre des cours de formation de deux à quatre semaines à Ottawa. Assurer ce soutien technique est probablement un problème plus lourd pour les exportateurs qui ne disposent pas de personnel de soutien au Mexique.

Il est arrivé que la disponibilité des produits empêche de profiter de certains débouchés. La demande mexicaine de produits de haute technologie est erratique et donc souvent difficile à prévoir. Dans ces conditions, il arrive qu'on perde des ventes parce qu'il n'y a pas de produits en stock, car les distributeurs mexicains s'efforcent de réduire leurs coûts d'inventaire.

D'après des spécialistes du secteur, la réussite de cet accord de distribution précis s'explique en partie par le fait que GS et ses deux fournisseurs canadiens ont développé une forte synergie de travail et simplifié leurs communications. Le fait qu'il s'agisse également de produits à prix élevé, ne pesant pas lourd et pouvant être expédiés par voie aérienne, minimise aussi les problèmes d'entreposage au Mexique. Enfin, Newbridge et Nortel sont deux noms commerciaux réputés sur un marché où les marques canadiennes ne sont pas bien connues en général.

LES FABRICANTS

Un grand nombre de fabricants mexicains revendent aussi des produits importés. C'est pour eux une façon de combler les manques dans leurs gammes de produits. Dans la plupart des secteurs mexicains d'activité, le niveau de technologie est en retard par rapport au Canada et aux États-Unis, et les fabricants ont de la difficulté à fabriquer des produits de haute qualité pour le marché intérieur. S'ils ont des ententes avec des distributeurs ou de gros détaillants pour leur offrir des gammes complètes de produits, ils préfèrent combler celles-ci plutôt que de voir leurs clients partir chez les concurrents. Cette pratique est courante dans le secteur du textile par exemple. On ne précise pas nécessairement que les produits sont importés. La demande émanant des fabricants concerne le plus souvent des produits spécialisés ou nécessitant des processus de production de haute technologie. Une autre considération est le coût des matières premières. Un fabricant mexicain de cravates importe des cravates en soie du Canada parce que le faible coût de la main-d'œuvre mexicaine est plus que compensé par les pertes de soie importée qui coûtent cher en raison du mauvais contrôle de la qualité. Une entente de commercialisation conjointe permet au fabricant canadien de cravates d'importer des cravates en polyester à faible coût du fabricant mexicain.

L'ATTRIBUTION DE LICENCES

Certains produits ont une valeur à cause de leur conception unique ou de la technologie protégée qui a servi à les fabriquer. Dans certains cas, on peut les fabriquer au Mexique de façon plus rentable que si on les importait du Canada. L'attribution de licences permet aux sociétés canadiennes de vendre leurs propriétés intellectuelles sans exporter le produit. Les matières premières et les services technologiques ou de gestion peuvent également être importés du Canada sur une base continue. Il y a de nombreuses façons pour les sociétés de s'accorder des licences mutuelles ou de fabriquer leurs produits respectifs.

Le Mexique a libéralisé sa législation sur l'attribution des franchises en 1990 et cette forme d'attribution de licences a pris beaucoup d'expansion depuis. Auparavant, la Loi sur le transfert de technologie de 1982 accordait aux franchisés des droits qui allaient souvent au-delà de ceux qui sont indiqués dans l'accord de franchise. Le gouvernement a révisé sa politique en janvier 1990 et, en juin 1991, la *Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial*, Loi sur la promotion et la protection de la propriété industrielle, est entrée en vigueur. Cette nouvelle loi reconnaît les franchises comme une forme de licence et toutes les restrictions antérieures ont été abrogées. La réglementation des franchises par le gouvernement a été abandonnée et les parties sont maintenant libres de conclure leurs propres ententes, qui lient les franchisés. La législation mexicaine reconnaît maintenant en totalité les secrets industriels et la propriété intellectuelle.