

SOMMAIRE DES OPPORTUNITÉS DU MARCHÉ LE FRANCHISAGE AU MEXIQUE

LES POSSIBILITÉS

Les modifications apportées au cadre juridique mexicain ont permis au franchisage de devenir rapidement un des principaux moyens d'exportation au Mexique. Le franchisage a commencé à prendre de l'ampleur au Mexique en 1988 avec la création de l'Asociación Mexicana de Franquicias (AMF), association mexicaine des franchises. La législation mexicaine sur les sociétés et sur la propriété intellectuelle mettait cependant des bâtons dans les roues aux franchiseurs au point que certaines activités commerciales qui avaient des apparences de franchise étaient en réalité des co-entreprises. Les nouvelles lois ont assuré aux franchiseurs une protection comparable à celle en vigueur au Canada et aux États-Unis. Cela a amené une explosion du nombre de franchises, en particulier dans le domaine de la restauration rapide. D'après l'AMF, le secteur des franchises a augmenté de 37

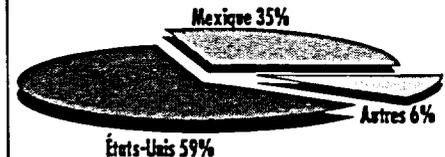
p. cent en 1992 uniquement. Les franchises dans le domaine de la restauration rapide pourraient fort bien être parvenues à un niveau de saturation, au moins dans les grandes villes, mais il y a encore beaucoup de possibilités qui s'offrent aux sociétés canadiennes dans de nombreux domaines franchisés.

LE DÉMANTÈLEMENT DES BARRIÈRES

Jusqu'à il y a peu, le Mexique n'offrait que peu de possibilités pour le franchisage. De façon traditionnelle, les Mexicains voyaient dans les accords de franchise des formes de vente qui n'en étaient pas et qui laissaient place à l'ingérence étrangère. La Loi de 1982 sur le transfert de la technologie a donné au SECOFI (le ministère du Commerce et du Développement industriel) le pouvoir de réglementer étroitement les franchises. Le gouvernement a approuvé les taux de redevance, fixé la durée des franchises et contrôlé l'ensemble du processus. Les franchisés se sont vus conférer des droits importants allant au-delà de ceux indiqués dans les ententes de franchise. La propriété intellectuelle, et on pense ici aux marques de commerce et aux secrets industriels, n'était pas protégée de façon satisfaisante. C'est ainsi qu'avec la Loi de 1982, les marques de commerce étaient rétrocédées aux franchisés à l'expiration de l'accord de franchise. Les entraves au commerce et au rapatriement des profits ne faisaient qu'ajouter au problème.

Le gouvernement a commencé à modifier ses politiques dans ce domaine en janvier

NATIONALITÉ DES FRANCHISEURS AU MEXIQUE



Source : Commission américaine du commerce international

1990 en permettant aux franchiseurs étrangers d'exercer davantage de contrôle. Trente-huit franchiseurs américains et environ une douzaine venant d'autres pays sont alors apparus sur le marché mexicain cette année-là.

En juin 1991, la Loi sur la promotion et la protection de la propriété industrielle est entrée en vigueur. Cette nouvelle loi reconnaissant les franchises comme une forme d'attribution de licence et toutes les restrictions antérieures ont alors été abrogées. La réglementation du gouvernement sur les franchises a été abandonnée et les parties sont maintenant libres de passer leurs propres ententes, qui lient le franchisé. La loi mexicaine reconnaît pleinement les secrets industriels et la propriété intellectuelle.

À la fin de 1991, le nombre de franchiseurs avait doublé pour atteindre 100 et 50 de plus ont fait leur entrée sur le marché en 1992. D'après l'administration

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Mexique et les possibilités d'affaires au Mexique, s'adresser au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international auprès de :

InfoEx Plus
Téléphone : 1-800-267-8378 ou
(613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1994

No de catalogue E73-9/12-1994-1F
ISBN 0-662-99930-4

FAITS MARQUANTS

Le Mexique offre un grand nombre de possibilités aux franchiseurs canadiens :

- Les modifications à la législation intervenues à compter de 1990 ont fait disparaître la réglementation que le gouvernement imposait à l'industrie et ont fait du franchisage une façon légitime de développer les affaires.
- L'augmentation des revenus rend les produits des franchises plus accessibles aux consommateurs mexicains.
- Les consommateurs mexicains sont attirés par les marques de commerce et les produits internationaux.
- Les franchises permettent aux Mexicains fortunés de protéger leurs biens dans une économie qui se transforme rapidement sous la pression de la concurrence internationale.
- Les banques mexicaines ont commencé à reconnaître la réalité des franchises et à leur offrir des ensembles financiers adaptés.
- De façon traditionnelle, le commerce du détail a été dominé au Mexique par des entreprises familiales qui se transforment en franchises afin d'accéder à la reconnaissance des marques commerciales et aux compétences en gestion dont elles ont besoin pour rester concurrentielles.

