

## LE FINANCEMENT

Jusqu'à récemment, pratiquement toutes les ventes de machines-outils à façon importées étaient faites au comptant. L'augmentation de la concurrence a obligé les importateurs à offrir des conditions de financement plus souples. Les fabricants d'Allemagne et du Japon ont été en mesure d'accroître leur part du marché aux dépens des fabricants américains en offrant des solutions financières plus attrayantes. Pratiquement toutes les ventes de machines-outils s'accompagnent maintenant de conditions de financement par le fabricant afin d'éviter les coûts élevés du capital au Mexique.

Cela s'applique tout particulièrement quand on vend à des PME appartenant à des intérêts mexicains et à des instituts de recherche financés par le gouvernement. Ces acheteurs n'ont pratiquement accès à aucun crédit au Mexique et, à la différence des concurrents multinationaux, ils n'ont pas non plus accès aux prêteurs étrangers.

Les vendeurs peuvent aider les acheteurs à obtenir des lignes de crédit à l'étranger. On donne un exemple récent où le distributeur mexicain d'équipement *Forel* a réussi à obtenir un prêt de la First National Bank of England pour financer l'achat d'équipement Bryant par la société de pièces d'automobile mexicaine *Grupo Unicorp* (autrefois *Spicer*).

## LE SERVICE

Le fait d'offrir le service après vente est un élément déterminant dans les décisions d'achat de machines-outils et d'équipement connexe. Les acheteurs cherchent à obtenir des conseils techniques, de la formation et des approvisionnements en pièces détachées dans le cadre de la vente. Un petit nombre d'acheteurs se sont plaint qu'il faut parfois jusqu'à six mois pour obtenir certaines pièces de remplacement, en particulier des fournisseurs européens. On a imputé récemment l'échec d'un certain nombre d'agents et de distributeurs de machines-outils à l'absence d'un service bien adapté.

## LES INSTITUTS DE RECHERCHE

Les instituts de recherche jouent un rôle majeur dans l'introduction des nouvelles technologies chez les fabricants mexicains. Si les ingénieurs formés dans ces centres connaissent un type particulier d'équipement, ils emportent avec eux ce savoir quand ils obtiennent leur diplôme. Les fabricants de machines-outils à contrôle numérique pourraient travailler avec les universités canadiennes à des programmes coopératifs qui seraient offerts aux universités mexicaines afin d'en apprendre davantage sur les possibilités de faire connaître leur équipement au Mexique. En règle générale, l'*Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du Mexique, tend à s'intéresser davantage aux petites et moyennes industries.