

Les entreprises qui travaillent avec un agent mexicain le font généralement venir au Canada pour se familiariser avec leurs produits et leurs ressources techniques. Il est essentiel de fournir à tout agent un soutien technique solide, surtout pour les produits les plus évolués.

Les commissions des agents et représentants mexicains dans le secteur minier varient entre 10 et 15 pour 100. Dans la situation économique actuelle, les entreprises canadiennes pouvant offrir des conditions de paiement attrayantes auront de meilleures chances de succès.

LE FINANCEMENT

La crise économique qui a fait suite à la dévaluation du peso de décembre 1994 a eu un effet dévastateur sur le marché mexicain des capitaux. Les sociétés minières restent cependant privilégiées en matière de crédit, parce que leurs produits sont vendus sur les marchés internationaux et qu'elles sont donc généralement payées en monnaie forte. En outre, le statut d'industrie exportatrice du secteur minier lui donne accès à des prêts garantis par l'État.

Par exemple, la *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)*, Commission commerciale du Mexique, accorde des prêts aux entreprises pouvant démontrer que la technologie qu'elles importent servira à promouvoir les exportations. De son côté, la *Nacional Financiera (NAFIN)*, une banque d'État pour le développement, garantit les prêts accordés par des banques commerciales pour l'acquisition de nouvelles technologies.

Les ventes d'équipement coûteux se font généralement sur la base de lettres de crédit irrévocables qui peuvent être émises par des banques canadiennes. Toutefois, de plus en plus de petites et moyennes entreprises mexicaines recherchent des conditions de paiement à plus long terme.