

On trouve les grossistes mexicains traditionnels, grands et petits, dans les *Central de Abastos*, marchés terminaux. Les petits détaillants et les établissements de services alimentaires visitent ces marchés, font leurs achats et organisent la livraison ou transportent eux-mêmes leurs achats. Cette méthode permet d'assurer la fraîcheur des produits et de réduire les stocks. C'est pourquoi la plupart des détaillants alimentaires et des restaurants s'en servent dans une certaine mesure.

Le *Central de Abastos* de Mexico est le plus important marché du monde. On estime que 40 pour 100 de tous les fruits et les légumes produits au Mexique et 80 pour 100 de tous ceux qui sont consommés à Mexico passent par ce marché.

LES DISTRIBUTEURS

Comme les grossistes, les distributeurs prennent possession des marchandises quand elles arrivent au Mexique et les vendent à leur propre compte. L'une des différences entre le grossiste et le distributeur est que le premier s'occupe en général d'un grand nombre de gammes de produits concurrentes. Les distributeurs, eux, offrent à leurs clients des produits de plusieurs fabricants mais essaient plutôt d'avoir des gammes de produits complémentaires. Une autre distinction entre les deux est qu'il est courant qu'un accord de distribution prévoit que le distributeur s'adonnera à des activités précises de promotion et de service et que le fournisseur supportera une partie des coûts. En règle générale, les distributeurs sont rémunérés en pourcentage de leurs ventes conformément à l'entente. Le fournisseur exerce ainsi un certain contrôle sur les prix.

Certains distributeurs se spécialisent dans les produits importés. Le principal avantage qu'ils offrent est d'être capables d'acheminer le produit aux utilisateurs finaux ou aux revendeurs, le tout à grande échelle. Cela peut en effet nécessiter énormément de ressources étant donné que même les grandes chaînes de magasins de détail exigent souvent des livraisons distinctes à chacun de leurs magasins.

Certaines sociétés canadiennes ont été déçues par le rendement des distributeurs qu'elles avaient choisis au début. Il est indispensable de vérifier que la société retenue dispose de suffisamment de ressources pour bien faire connaître le produit et pour avoir des stocks suffisants. La raison la plus couramment citée par les détaillants pour l'échec des gammes de produits importés est l'incapacité d'obtenir des approvisionnements réguliers et à temps. Les sociétés qui vendent aux entreprises mexicaines ont constaté que les distributeurs sont parfois incapables de fournir un service après-vente satisfaisant.

Le distributeur devrait disposer d'espace d'entreposage dans le marché visé et avoir suffisamment de personnel pour assurer le service à la clientèle. L'un des inconvénients du recours à un distributeur est que la commercialisation est faite au nom du distributeur, la société canadienne étant alors moins visible qu'avec des méthodes plus directes. Il arrive également que les erreurs du distributeur, ou des pratiques contraires à l'éthique, aient des conséquences néfastes sur l'image de l'exportateur. C'est pourquoi certaines sociétés canadiennes, en plus des efforts de leur distributeur, s'adonnent elles-mêmes à des campagnes de promotion.

UN DISTRIBUTEUR MEXICAIN

GS COMUNICACIONES

GS Comunicaciones est un distributeur exclusif pour deux sociétés canadiennes, Newbridge et Nortel. Il travaille avec Newbridge depuis douze ans et avec Nortel depuis cinq ans et ne s'occupe d'aucune gamme de produits concurrentes.

Guadalupe Ledesma, directrice des achats et de la comptabilité de GS, dit que les produits canadiens sont supérieurs aux produits concurrents en provenance des États-Unis et du Canada et que son expérience avec les Canadiens est très favorable. Elle ajoute que si de nombreux Canadiens ne parlent pas espagnol, ils font des efforts réels pour comprendre les Mexicains et les traiter comme des égaux. Ce n'est pas ce qu'elle a constaté avec beaucoup de visiteurs des États-Unis et du Japon qui, dit-elle, peuvent être arrogants et impatients.

Mme Ledesma explique que si l'acheminement des marchandises a parfois été difficile, ce n'est plus le cas maintenant. Il est parfois difficile de remplir le certificat d'origine de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) parce que Newbridge importe beaucoup d'éléments d'Asie. Le problème est aggravé par le fait que la mise en œuvre du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH) au Mexique fait constamment l'objet de révisions. Comme les droits de douane sont éliminés progressivement avec l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, ils changent chaque année. Le distributeur mexicain a dû faire l'éducation de l'exportateur canadien et du courtier mexicain en douane sur la façon de décrire les produits comme il convient.

Le transport n'est pas un problème parce que toutes les importations se font par la voie aérienne. Il faut seulement deux jours de porte à porte, mais la documentation doit être bien remplie pour que cela se passe bien.

suite à la page 18