

doc
CA1
EA
C20
FRE
1994
octobre



LATEST ISSUE
DERNIER
NUMÉRO

Accès

• Octobre 1994 •

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

OCT 13 1994

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

La coentreprise : une formule intéressante

LES PARTENARIATS AU MEXIQUE

Les personnes auxquelles vous confiez vos intentions de pénétrer le marché mexicain vous conseilleront, pour la plupart, de trouver un partenaire établi au pays. Dans le cas des PME, ce conseil est souvent très avisé, mais il y a forcément des exceptions.

Que gagne-t-on à choisir un partenaire au Mexique? Tout d'abord, peu importe que vous connaissiez à fond vos produits ou services et que vous ayez mené d'innombrables études de marché, une personne-ressource sur place en saura toujours plus long que vous sur les besoins réels du marché. Ce principe, qui est vrai pour tout nouveau marché, s'applique d'autant plus dans un pays de langue étrangère. Un partenaire établi au pays comprendra les nuances qui échappent généralement au visiteur.

Un partenaire local fera beaucoup plus pour vous que ce que le contrat d'association prévoit; il vous éclairera sur les aspects juridiques et fiscaux, vous indiquera les meilleurs moyens de transport, de distribution et d'entreposage, vous aidera à faire bonne impression et à présenter efficacement votre produit.

Le partage des coûts et des risques confère au partenariat un attrait certain pour de nombreuses entreprises. Il faut toutefois considérer que le partage des rôles et des responsabilités est généralement assorti d'une

certaine perte de pouvoir.

Au Mexique, les gens préfèrent généralement faire des affaires en personne plutôt que par téléphone ou par télécopieur. Vous établirez sans doute des relations personnelles dans le cadre de visites d'étude du marché, de réunions d'affaires et d'événements spéciaux, mais il est peu probable que vous soyez tenté de faire un voyage-éclair de Medecine Hat à Monterrey ou de Vaudreuil à Vera Cruz chaque fois

peuvent être partagés d'un commun accord, selon la taille relative et l'apport ou la mise de fonds de chacun. Pour une coentreprise, il est plus facile de se conformer aux règles en matière de participation étrangère, encore que ce facteur soit moins déterminant depuis l'ouverture du marché mexicain.

Les ententes de fabrication conjointe permettent aux entreprises de produire des biens en collaboration. En apportant leur compétence et leurs ressources à

certaines éléments du processus de production, deux sociétés unissent leurs efforts pour produire à plus grande échelle, selon des normes communes, réduisant ainsi leur dépendance envers les fournisseurs externes.

D'autres formes plus limitées de partenariat peuvent être avantageuses, par exemple les accords de licence réciproques en vertu desquels deux sociétés s'accordent mutuellement l'utilisation sous licence d'un produit ou d'un service; les accords de fabrication réciproques, selon lesquels deux sociétés s'entendent pour fabriquer les produits de l'une et de l'autre; les accords de commercialisation conjointe, qui permettent à une société qui fabrique des produits complémentaires d'utiliser la gamme de produits d'un autre fabricant et ses réseaux de distribution.

Le franchisage est une formule de plus

Voir page III - **Les partenariats**



CANADIAN BUSINESS CENTRE
CENTRO CANADIENSE DE NEGOCIOS
CENTRE D'AFFAIRES CANADIEN

Voir page III

qu'une relation d'affaires désire discuter directement avec votre société. Un partenaire local peut se charger de cette partie du travail.

Le partenariat peut prendre diverses formes. Vous devrez choisir la formule qui vous convient le mieux en tenant compte de la nature et des besoins de votre entreprise, ainsi que des avantages qu'un partenaire ou associé étranger peut vous offrir.

La coentreprise est une formule intéressante pour bon nombre de sociétés. Il s'agit, en général, de constituer une entité commerciale distincte des deux sociétés-mères. Les droits de propriété

Le bulletin mensuel du programme Accès Amérique du Nord