

LES CONSIDÉRATIONS STRATÉGIQUES

Quand vous essayez de trouver un partenaire éventuel au Mexique et de passer une entente définissant vos relations, étudiez attentivement vos activités en vous posant les questions suivantes :

1. Quels sont mes objectifs stratégiques? Qu'est-ce que j'attends de cette relation?
2. Que suis-je prêt à offrir ou à mettre sur la table?
3. Que ne suis-je pas prêt à offrir ou à expliquer à mon agent ou à mon distributeur éventuel?
4. Qu'est-ce que j'attends de mon partenaire éventuel? Quelle valeur cela a-t-il pour moi?
5. Que suis-je prêt à abandonner?
6. Est-ce que l'agent se présentera comme faisant partie de ma société (avec une carte d'affaires de ma société) ou agira-t-il comme un représentant indépendant?
7. Notre entente prévoiera-t-elle des dispositions sur l'exclusivité de l'une ou des deux parties?
8. Qu'est-ce que mon partenaire éventuel attend de cette entente? Quels sont ses objectifs stratégiques, déclarés et non dits?
9. Quelles sont mes forces et mes faiblesses dans cette négociation? Quelles sont celles de mon agent ou de mon distributeur éventuel?
10. De quelles compétences et de quelle expertise ai-je besoin (services de traduction, conseils juridiques ou fiscaux) pour obtenir la meilleure entente possible pour ma société?
11. Quels sont les risques possibles découlant de cette négociation (comme des fuites de renseignements confidentiels)? Que puis-je faire pour me protéger contre ces risques?

ASSURER SA PROTECTION

Soyez prudents et protégez-vous, en particulier si vous possédez des procédés techniques brevetés. Un agent ou un distributeur qui connaît beaucoup de choses sur votre technologie pourrait vous causer beaucoup de tort si vous ne prévoyez rien contre la divulgation de renseignements confidentiels.

1. L'entente prévoit-elle des mesures rédigées avec votre partenaire pour protéger votre technologie, vos idées, vos brevets, vos procédés, etc?
2. Connaissez-vous bien les lois mexicaines sur la propriété intellectuelle? Savez-vous comment les appliquer pour vous protéger?
3. Quelles mesures pouvez-vous pratiquement prendre pour assurer la confidentialité de ce qui vous appartient ou empêcher que quelqu'un ne s'approprie de façon injuste votre savoir-faire?
4. Qu'est-ce que les personnes qui ont déjà fait des affaires au Mexique ont à dire de leur expérience dans ce pays?
5. Quels sont les divers risques juridiques que suppose le fait de faire concurrence au Mexique? Comment pouvez-vous minimiser ces risques pour votre entreprise?