

DARE FOODS

suite de la page 8

Dare Foods fournit un produit de qualité, offre son expérience en commercialisation internationale, en formation du personnel de vente et donne des conseils quand on lui en demande. Le distributeur mexicain connaît bien l'organisation de son marché, les consommateurs mexicains ainsi que les usages du milieu mexicain des affaires. Il n'hésite par exemple pas à remettre ses factures en main propre et à retourner chez son client chercher son règlement. Au Mexique, une facture ne se poste pas.

Aux yeux de M. Thompson, le Mexique est un marché intéressant, mais aussi le premier pas de sa conquête des marchés d'Amérique centrale et du Sud. *Dare Foods* souhaite une croissance lente mais solide, en choisissant ses partenaires avec soin. L'entreprise trouve encore de nouvelles possibilités de débouchés pour ses produits qui constituent des défis tant pour *Dare* que pour son partenaire mexicain. *Dare*, en venant en aide à celui-ci, s'aide elle-même en faisant progresser ses ventes.

Dans une économie qui évolue aussi rapidement que celle du Mexique, la motivation d'un exportateur ne suffira pas à assurer la présence à long terme d'une société canadienne. Dans le cas d'une entreprise qui voit au-delà de la vente immédiate, une relation soutenue avec un partenaire mexicain et une présence locale peuvent constituer un point d'observation pour suivre attentivement l'évolution du marché et répondre aux demandes qui se font jour. Une telle solution peut également s'avérer plus efficace en termes de coûts que d'expédier des intrants et des éléments canadiens à transformer et à assembler au Mexique. Le partenariat offre alors la possibilité d'utiliser le positionnement au Mexique comme source d'avantages concurrentiels à l'échelle internationale.

La plupart des PME canadiennes n'ont pénétré le marché mexicain que récemment. Depuis 1989, les entreprises canadiennes ont acquis de l'expérience pour la constitution de partenariats avec des entreprises locales ou la constitution de filiales en propriété exclusive. Elles ne font que commencer à travailler à part entière dans le nouveau contexte mexicain des affaires.

Quant à elles, les sociétés canadiennes accueillent bien l'intérêt manifesté par les partenaires étrangers. De telles ententes leur permettent d'élargir leurs horizons, d'apprendre les techniques d'affaires internationales et d'accéder à d'autres marchés. Un partenariat bien structuré offre des avantages concrets aux deux parties, convertissant souvent la synergie obtenue en avantages concurrentiels qui les aideront tous deux à survivre sur le marché mondial d'aujourd'hui.

LES TYPES DE PARTENARIATS

Les partenariats peuvent prendre de nombreuses formes. Les ententes entre sociétés peuvent prévoir le transfert de technologies, la coopération sur la recherche ou sur la mise au point de produits ou encore l'échange de droits de commercialisation. Les sociétés peuvent apporter des capitaux pour créer une nouvelle coentreprise indépendante. Les entreprises peuvent accorder une licence pour une technologie ou une franchise pour un processus. Il arrive également que des sociétés concluent des ententes officielles ou non pour échanger des renseignements ou coopérer à la mise en œuvre de contrats. Il s'agit dans tous les cas de formes de partenariats.

LES AGENTS ET LES DISTRIBUTEURS

Les ententes d'agences et de distribution sont la méthode la plus courante pour pénétrer le marché mexicain.

Les agents agissent au nom de sociétés. Comme un agent a, au Mexique, le pouvoir de conclure une entente qui lie la société canadienne mère, il est important de trouver un agent qui comprend bien les affaires, la nature de la société et ses produits. L'agent doit de plus s'engager envers la société et agir dans son intérêt. Il est particulièrement important que l'agent ne représente pas de société concurrente en même temps. Ce type d'entente donne de meilleurs résultats quand les pouvoirs et les responsabilités de l'agent sont définis clairement et que s'y ajoutent des communications efficaces et continues.