

MEXIQUE : LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS

Les intermédiaires commerciaux

Les sociétés de commerce

- **Type d'organisations** Très rares, les distributeurs traitent directement avec les fournisseurs étrangers. C'est la raison pour laquelle il est nécessaire de passer par les services d'un médiateur local mexicain (agent d'exportation, fabricant ou non de produits similaires, sociétés de services, argent immobilier ou distributeur grossiste), qui connaissent le marché et peuvent traiter directement de la façon de commercialiser le produit, de développer la clientèle, proposer les meilleurs canaux de vente, stocker les marchandises et gérer les procédures légales qui accompagnent l'introduction d'un nouveau produit sur le marché.
- **Les principaux acteurs** Wal-Mart of Mexico ,Chedraui ,Soriana . Consulter le site Commerce au Mexique pour trouver plus d'intermédiaires/grossistes.

Les grossistes

- **Type d'organisations** Mis à part leur rôle en tant qu'intermédiaires commerciaux, les grossistes proposent aussi des services tels que la classification d'articles, le stockage, la livraison, etc. En général, les grossistes sont spécialisés dans les articles beaucoup vendus (alimentaires ou pas) ou les équipements pour la fabrication industrielle ou artisanale.
- **Les principaux acteurs** A Mexico, il existe un grand marché de grossistes appelé : Central de Abasto, dans lequel on traite principalement de produits alimentaires.
Consulter le site Grossistes au Mexique

Les ressources utiles

Guide mexicain - trouver un partenaire commercial

L'agent commercial

Les avantages

Un agent commercial est très utile pour mettre en place les procédures initiales d'une activité d'exportation ou lorsqu'il y a des clients potentiels mais que le type de marché est totalement inconnu. Un agent commercial peut établir des contacts de marketing de façon rapide et efficace ; contrôler les marques et les politiques de logistique jusqu'au moment où les produits sont finalement livrés (apportant la sécurité au producteur). Utiliser un agent est également efficace quand un produit doit être en stock et rapidement disponible. Il vaut mieux désigner des représentants dans plusieurs villes afin de maximiser la distribution. Il n'est pas recommandé de signer un accord exclusif et national avec l'agent. En outre, il est important de développer une relation de travail étroite avec l'agent commercial choisi. Comme il peut y avoir de nombreux candidats qualifiés, il est possible d'utiliser des critères élevés pour la sélection de l'agent commercial.

Les points de vigilance

Bien qu'un agent commercial puisse être la personne ou le représentant d'une entreprise qui ouvre les portes du marché à une entreprise, il est difficile de conserver un contrôle réel sur l'efficacité de ses procédures, dans la mesure où il travaille selon les règles de sa propre organisation et qu'il suit ses propres priorités.
Il est important de considérer que les clients seront des clients directs de l'agent et non pas de l'entreprise qui exporte. Il est conseillé de travailler avec des entreprises qui offrent un type d'association d'entreprise et non pas seulement avec des agents intermédiaires, pour pouvoir être plus directement impliqué pendant le processus de commercialisation.

Les éléments de motivation

Le montant de la commission est un élément de motivation important. Une pratique commune entre les agents consiste à participer à des concours et à des compétitions. Le contrôle et les bons contacts peuvent être utiles pour suivre les activités de l'agent. Assurez-vous que l'agent connaît bien le marché pour vos produits.

La commission

En général, il s'agit de 15 à 25% de la valeur totale des ventes.

La rupture du contrat

Il est indispensable d'établir un contrat par écrit.

Trouver un agent

Association des agents douanier, ville de Mexico

Créer une unité commerciale

Les avantages	C'est une option pour les entreprises de taille moyenne et grande qui prévoient de s'engager à long terme. Cela permet aux entreprises d'obtenir une responsabilité juridique et financière totale pour les activités commerciales pratiquées.
Les points de vigilance	Il s'agit d'un processus long dans la mesure où il doit être enregistré auprès des différents ministères : finances, économie, affaires étrangères, etc.
Les différentes formes d'implantation possibles	
▪ L'office de représentation	Il est possible de créer un sous-contrat, qui permet la participation sur le territoire mexicain sans investir directement et sans avoir de responsabilités à long terme.
▪ La succursale	Il n'existe pas d'obstacle majeur au fait de créer une succursale au Mexique. Une succursale est considérée comme étant une association locale par les autorités.
▪ La société	Les formes les plus communes de sociétés commerciales sont les "Sociedad Anonima" (société par actions) et SARL. Tous les capitaux étrangers qui participent doivent être enregistrés auprès de l'Administration générale pour les investissements étrangers et des Ministères de l'Economie, des Finances, du Crédit et des Affaires étrangères.

La franchise

L'évolution du secteur	<p>Selon les derniers chiffres de l'Association des franchises du nord du Mexique, le secteur de la franchise a connu une croissance d'environ 12 % en 2019. Le chiffre d'affaires de ce secteur dans le pays est d'environ 85 milliards de pesos par an et plus de 1 500 marques de franchise actuelles au Mexique emploient directement plus de 700 000 personnes. Sur ce total, 84 % des marques sont mexicaines, le reste est étranger.</p> <p>Les franchises au Mexique sont régies par l'Article 142 de la loi sur la propriété intellectuelle ainsi que l'article 65. L'article 142 propose une définition de la franchise, des exigences relatives aux contrats de franchise et des normes relatives à la divulgation de la franchise avant la vente.</p> <p>Il est important d'enregistrer des marques au Mexique pour les protéger. Selon la loi applicable, une marque doit être utilisée par son propriétaire, par le détenteur de la licence, ou le franchisé enregistré, ou faire l'objet d'une action en annulation pour cause de non-utilisation. À cet égard, les accords de franchise et de concession de licence portant sur des demandes ou des enregistrements de marques mexicaines doivent être enregistrés auprès de l'Institut mexicain de la propriété industrielle (IMPI). Le délai d'enregistrement d'une marque au Mexique est d'environ quatre à six mois, hors objections .</p>
Les grandes enseignes franchisées	Mc Donald's, restauration rapide Burger King, restauration rapide
Pour plus d'informations	Institut mexicain de la propriété industrielle Association mexicaine de la franchise

Trouver de l'aide

Les sociétés de commerce spécialisées en import-export	Entreprises d'exportation et d'importation Entreprises de commerce international au Mexique
--	--