

LES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS

Il est évident qu'au tout début vous n'aurez pas tous les renseignements nécessaires pour répondre aux questions de la section précédente. Il est cependant possible de trouver de l'aide. Étudiez la liste suivante de sources éventuelles et choisissez celles qui conviennent le mieux à vos besoins. Avez-vous déjà établi des contacts avec l'une d'entre elles? Par exemple :

- votre Centre de commerce international local;
- les spécialistes du Mexique à la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international;
- le bureau du Conseiller commercial canadien au Mexique;
- les intermédiaires privés (banques, consultants, avocats, comptables) qui se spécialisent sur le Mexique;
- une association d'affaires comme la Chambre de commerce du Canada au Mexique, l'Association des manufacturiers canadiens, l'Association canadienne d'exportations, le Conseil canadien pour les Amériques;
- le Conference Board du Canada qui a préparé il y a peu de temps une analyse statistique des possibilités d'exportation du Canada sur le marché mexicain;
- une association locale d'affaires ethnoculturelle mexicaine ou hispanique;
- l'Ambassade du Mexique ou les services du conseiller commercial du Mexique connu sous le nom de *Bancomext* situé à Vancouver, Toronto et Montréal;
- diverses publications du MAÉCI sur l'exportation;
- les études du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur les secteurs présentant des possibilités au Mexique (voir chapitre III);
- de nombreux livres et brochures sur les sujets concernant l'exportation publiés par d'autres ministères fédéraux, gouvernements provinciaux et le secteur privé;
- des bases de données commerciales contenant des profils de pays et des renseignements économiques internationaux.

En vous reportant aux chapitres VIII et IX de cette publication, vous trouverez quelques contacts possibles et les titres de certaines publications utiles. Après avoir utilisé certaines de ces sources d'aide, soyez prêt à en apprendre davantage en vous rendant personnellement au Mexique. En reprenant l'énoncé d'un spécialiste, «n'essayez pas de faire des affaires au Mexique tant que vous n'avez pas vu le pays».

LA STRATÉGIE DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Les entreprises qui veulent améliorer leur performance d'exportation à partir du Canada disposent de plusieurs stratégies de pénétration des marchés. Celle qui vous conviendra le mieux découlera de vos objectifs d'affaires, d'une évaluation de vos forces et de vos faiblesses et des caractéristiques du marché mexicain. La liste suivante énumère certaines des formes les plus courantes pour pénétrer un marché étranger, y compris celui du Mexique. Vous devriez étudier les avantages et les inconvénients de chaque approche en fonction des caractéristiques de votre