

PIÈGES

De nombreux gestionnaires supposent que la façon la plus efficace d'obtenir des renseignements sur le Mexique consiste à se rendre sur les lieux. En fait, il est possible de recueillir des données *préliminaires* tout aussi facilement au Canada, souvent à un coût inférieur. Il importe tout d'abord de recourir aux services gratuits du système Fax-Back, de lire les publications appropriées et de consulter les organismes bien informés auxquels il est possible d'avoir accès au Canada et dont le nom figure dans le présent guide.

Il faut regarder avec attention les données statistiques sur le Mexique. Les taux d'inflation élevés et les dévaluations de la monnaie, courants dans les années 80, peuvent causer des distorsions dans les données et faire en sorte que des taux de croissance normaux semblent tenir du phénomène. On peut résoudre le problème en convertissant le peso en monnaie stable dans les statistiques.

Des documents périmés brossent souvent un tableau radicalement différent de celui que projettent les données plus à jour. Le Mexique a enregistré des fluctuations économiques extrêmes au cours des 15 dernières années; c'est pourquoi il se peut que le potentiel du marché semble varier considérablement sur une période d'à peine quatre ou cinq ans.

LISTE DE CONTRÔLE

Votre société est-elle prête à prendre un engagement ferme à l'égard du marché mexicain? Vos attentes sont-elles réalistes? Il importe de vous rendre compte que vos ventes n'atteindront peut-être le seuil de rentabilité qu'à moyen terme.

Avez-vous consulté tous les organismes accessibles au Canada avant d'envisager de vous rendre au Mexique? Le présent guide donne la liste des organismes qui peuvent vous faire parvenir des publications présentant des renseignements généraux sur le marché; bon nombre d'entre eux disposent d'un personnel chargé des dossiers concernant le Mexique, qui peut vous prodiguer des conseils et établir les contacts voulus.

Avez-vous consulté les sources d'information électroniques et eu recours au système Fax-Back pour obtenir des renseignements généraux sur le marché?

Avez-vous pris connaissance des séminaires, des conférences, des séances de formation et d'autres possibilités de maillage dont vous pouvez vous prévaloir au Canada? Bon nombre des organismes dont il est fait état dans le présent guide organisent ce genre d'activités.

Avez-vous établi une liste de renseignements précis que vous voulez obtenir? Il pourrait s'agir, par exemple, de données sur la taille du marché, de connaissances sur des segments de marché ou d'une comparaison de l'acheteur canadien et mexicain. Une liste de points précis vous aidera à mieux planifier et organiser votre recherche et, par conséquent, à réduire les coûts.

Dressez la liste des barrières les plus importantes au marketing ou à la vente de votre produit ou service au Mexique. Y a-t-il des barrières culturelles, géographiques ou démographiques? Les barrières économiques, juridiques et réglementaires ont-elles été repérées? Ces barrières peuvent-elles être franchies au moyen des ressources dont vous disposez?