

Voyage d'affaires au Mexique :

Les délégués commerciaux ouvrent des voies d'accès

Lorsqu'on s'apprête à lancer un programme d'exportation, le premier voyage dans un pays étranger susceptible de devenir un nouveau marché, cela coûte cher. Pour ce voyage soit utile pour l'entreprise et ses représentants, il est essentiel :

1. De bien se préparer : recherchez le marché cible en mettant à contribution les ressources que vous avez sous la main (bibliothèques, bases de données, séminaires, informations, renseignements obtenus d'autrui).

2. De se fixer des objectifs réalistes pour le voyage : vous ne pouvez, en quatre jours à Monterrey, espérer monopoliser le marché mexicain. Par contre, vous pourrez prendre connaissance du marché et du milieu des affaires en vous faisant une idée des gens, des milieux, des activités.

3. D'établir un calendrier qui vous permettra d'accomplir quelque chose, mais qui soit assez flexible pour profiter d'occasions susceptibles de se présenter une fois sur place.

4. De garder un état d'esprit ouvert, sans perdre de vue vos besoins et objectifs absolus. La chose la plus précieuse que vous puissiez apprendre sur un nouveau marché est la culture globale du milieu des affaires. Les détails s'apprendront aisément sur le tas lorsque vous saurez comment traiter avec les gens.

Le premier et le dernier de ces quatre points ne dépendent que de vous-même. Si vous exploitez votre entreprise dans une collectivité isolée, les moyens de recherche dont vous disposerez seront sans doute plus restreints que dans une grande ville, cela vous demandera un délai plus long pour vous préparer adéquatement. Il faut aussi tenir compte de l'attitude et du tempérament qui vous sont propres.

Mais personne ne peut éluder l'établissement d'une stratégie et d'un programme de voyage, que vous ayez une entreprise prospère qui dispose de tout le temps et de tout le personnel requis pour effectuer des voyages d'exploration, ou une petite entreprise où chaque dollar investi aujourd'hui doit vous revenir avec les bénéfices prévus du mois suivant.

Examinons ici plusieurs aspects à considérer pour qu'un voyage d'affaires au Mexique soit couronné de succès. Tout d'abord, nous allons présenter les meilleurs amis de l'exportateur canadien, soit les représentants commerciaux du Canada au Mexique.

Pour un premier voyage, l'arrêt obligatoire des gens d'affaires canadiens qui voudraient prendre pied au Mexique, c'est l'ambassade du Canada, ou le centre commercial le plus proche du marché visé. Au Mexique, l'ambassade se trouve dans la capitale, à Mexico, et il y a un bureau commercial à Monterrey. Les spécialistes de ce bureau pourront vous remettre des documents d'origine locale (peut-être déjà obtenus durant vos

recherches, mais mis à jour depuis). Ils interpréteront la teneur de ces documents à la lumière des conditions locales; vous renseigneront sur les rouages du marché cible; et ils vous fourniront certains renseignements à propos du nouvel environnement que vous découvrirez.

AECEC dispose de plus de 40 études sectorielles sur le Mexique; d'autres études seront publiées dans les mois à venir. Lorsque vous aurez lu celles qui se rapportent à votre entreprise (que vous pouvez obtenir d'InfoEx), vous aurez peut-être des questions précises à poser au délégué commercial que vous rencontrerez à Mexico ou à Monterrey.

Le délégué pourra vous donner des avis éclairés sur les usages commerciaux. Il vous communiquera des renseignements sur le marché et vous aidera à établir une bonne stratégie commerciale ou plan de travail pour le Mexique. Il pourra rétablir les faits quant aux choses que vous vous êtes imaginées, ou analyser certains de vos objectifs.

Les délégués commerciaux peuvent aussi vous présenter à des personnes-ressources importantes dans le milieu des affaires : agents locaux, distributeurs, avocats ou partenaires potentiels que vous pourriez songer à engager à un moment donné comme représentants ou points de contact au Mexique.

Les représentants commerciaux peuvent vous entretenir des protocoles locaux, de la réglementation, des lois et des coutumes commerciales. Par exemple : Devez-vous porter un veston et une cravate s'il fait une chaleur étouffante? Comment recevra-t-on une femme d'affaires portant un pantalon? Est-il de bon ton d'offrir de modestes cadeaux canadiens lorsque vous rencontrez pour la première fois d'éventuels partenaires? Existe-t-il un usage reconnu (comme au Japon) lorsqu'on présente sa carte de visite? Doit-on parler d'abord de choses anodines, ou peut-on aller droit au but? Si vous ne parlez pas l'espagnol, pouvez-vous espérer rencontrer des gens d'affaires francophones ou anglophones n'importe où, ou devriez-vous avoir des interprètes et des traducteurs à votre disposition?

Outre une information de première main sur une grande diversité de marchés, voilà les renseignements que vous pourriez recevoir de vos représentants commerciaux au Mexique. Rendez leur visite en premier (sur rendez-vous si possible, car il s'agit de votre temps) et sachez tirer parti de leurs compétences et de leurs connaissances. Elles comprennent vos visées et sauront vous aider à les atteindre.

Accès

Accès, bulletin mensuel du nouveau programme Accès Amérique du Nord, examinera les débouchés qui s'ouvrent aux entreprises canadiennes au Mexique; présentera des Canadiens qui font déjà des affaires sur ce marché; dressera des profils sectoriels; et annoncera les activités à venir dans le domaine des échanges avec le Mexique.

Nos lecteurs sont invités à nous adresser leurs commentaires, soit par la poste à **Accès**, BCT, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2; soit par télécopie au (613) 992-5791.

Pour tous renseignements, ou pour obtenir un exemplaire d'une brochure sur **Accès Amérique du Nord**, s'adresser à InfoEx au 1-800-267-8376 (à Ottawa, au 944-4000).

Imprimé au Canada

(Also available in English)