

communicateur, une bonne dose de discernement et un regard tourné vers les relations futures.

Pour bien s'entendre avec quelqu'un, il faut l'écouter attentivement et s'efforcer de comprendre son point de vue. Le Mexicain doit réaliser que le Canadien comprend sa position, il pourra alors lui accorder sa confiance. Il faut bien évidemment être sincère car autrement le Mexicain ne tardera pas à avoir des doutes, ce qui mettra en péril la transaction.

Rechercher des solutions originales et pratiques :

Le résultat de la négociation ne doit pas être perçu comme une victoire ou comme une défaite mais plutôt comme la possibilité d'établir une relation d'affaires assortie d'avantages réciproques. Cela suppose d'être effectivement persuadé que la transaction négociée procure des avantages mutuels aux deux parties.

Au Mexique, les histoires de pots-de-vin font encore surface, dans le secteur privé comme dans le secteur public. Les Canadiens ne sont pas tenus d'adopter ces usages mexicains, en régression, pour négocier avec ces derniers. Cependant, les représentants d'entreprises canadiennes doivent souvent faire preuve d'imagination et emprunter une stratégie de négociation qui se distingue favorablement de celle utilisée par la concurrence, bien que toujours adaptée au contexte mexicain.

La recherche d'une solution novatrice aura davantage de chances de réussir si le représentant canadien prête attention aux hésitations éventuelles de son interlocuteur mexicain au cours de la négociation. On ne peut appréhender la pensée ou anticiper les réactions de celui-ci s'il n'exprime jamais ses opinions ou ses objections. Il faut donc engager un dialogue avec le Mexicain et tâcher de connaître la source et les fondements des objections qu'il formule.

L'interlocuteur mexicain doit être convaincu, dès le début des négociations, que la proposition de l'entreprise canadienne est sérieuse. Il faudra entretenir ce sentiment tout au long des pourparlers de manière à établir et à préserver un climat de confiance. C'est ainsi qu'un négociateur canadien qui réduirait plusieurs fois son prix sans rien exiger en retour donnerait l'impression à son interlocuteur mexicain que sa proposition de départ n'était pas raisonnable. Le dialogue ci-dessous entre un acheteur mexicain et un vendeur canadien d'équipement d'emballage de produits pharmaceutiques illustre une approche possible.

Mexicain : À 2 500 \$, c'est vraiment trop cher pour ce type de pièce.

Canadien : Vous voulez dire trop cher par rapport à quels produits au juste?

Mexicain : Par rapport aux pièces qu'offre mon fournisseur actuel : USPAK.