

- Entrez en contact avec des fonctionnaires qui ont une bonne connaissance des développements et des débouchés sur le marché :
  - l'Ambassade du Canada au Mexique et les bureaux consulaires à Monterrey et Guadalajara;
  - le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI), plus précisément la direction responsable du Mexique à Ottawa ainsi que les bureaux de commerce international dans les différentes provinces; et
  - Le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)*, le Secrétariat au commerce et au développement industriel, au Canada et à Mexico.
- Dépouillez les sources d'information. À partir de sa base canadienne, une entreprise peut obtenir de l'information sur les marchés possibles dans le secteur privé en consultant des publications telles que :
  - l'hebdomadaire *El Financiero*, édition internationale;
  - la publication d'affaires mensuelle de l'American Chamber of Commerce, *Business Mexico*; et
  - l'hebdomadaire *Expansión*.
- Devenez membre des associations commerciales et industrielles du secteur qui vous intéresse. Joignez vous aux membres d'un comité de travail et assistez aux activités parrainées par les chambres de commerce et les conseils d'affaires de ce secteur.
- Rendez-vous régulièrement en visite au Mexique. Cela vous permet d'avoir des relations directes avec les gens d'affaires et les spécialistes du secteur, ce qui leur permettra de bien comprendre les capacités de votre entreprise et ses besoins d'information. Le fait d'avoir des relations personnelles avec quelqu'un facilite aussi, par la suite, les communications électroniques avec cette personne.
- Étudiez les possibilités de partenariats. Il est souvent plus facile de s'intégrer à un réseau avec l'aide d'un partenaire ou d'un associé mexicain. Il faut alors que chaque partie comprenne bien ses responsabilités et celles de l'autre.

## SE FAIRE CONNAÎTRE

Pour être pris au sérieux sur le marché mexicain, un nouvel exportateur de services devra commencer par se faire connaître et devenir crédible. On peut pour cela utiliser au Mexique les mêmes stratégies que celles qui donnent de bons résultats au Canada.

- Offrez vos services d'orateur ou de membre de comité à des activités de votre secteur.
- Rédigez des articles à paraître dans des publications techniques mexicaines de grande diffusion dans votre secteur d'activité.
- Faites parler de votre société dans les publications qui couvrent votre secteur.
- Parrainez des activités communautaires visibles au Mexique.
- Participez à des missions commerciales au Mexique ou accueillez des missions mexicaines au Canada.