

Les probabilités de réussite sont toujours plus élevées avec une stratégie bien étoffée que lorsqu'on s'en remet au hasard.

### **La connaissance de l'interlocuteur**

Les décisions d'affaires sont souvent prises au Mexique sur des critères quelque peu différents de ceux des Canadiens. On peut mentionner qu'il n'est pas rare qu'un employé mexicain refuse une promotion par crainte de ne pas disposer d'assez de temps pour sa famille. On rencontre aussi des dirigeants d'entreprises qui accordent volontiers plus d'importance à leur famille qu'à leurs affaires.

On fait ici l'hypothèse qu'on a déjà réalisé une étude de marché pour préciser le segment de marché visé, les entreprises intéressantes et les personnes à qui il faut s'adresser. Toutefois, cela ne suffit pas. Il faut examiner avec soin le processus de décision des gens d'affaires car il exercera une influence sur l'issue de la négociation.

Il faut se rappeler que les Mexicains essaient de commencer par se faire une opinion d'un nouvel interlocuteur afin de prévenir toute difficulté ultérieure et de réduire le risque d'avoir recours aux tribunaux.

Il faut donc développer graduellement une relation de confiance avec son interlocuteur mexicain en s'ouvrant à lui mais aussi en lui posant des questions parfois même d'ordre personnel, sans pour autant lui laisser croire qu'on procède à un interrogatoire. Le Canadien doit chercher à comprendre les besoins de son vis-à-vis mexicain, ses problèmes, ses préoccupations ainsi que les critères auxquels il se réfère lorsqu'il négocie ou prend des décisions d'affaires. Durant toute cette phase de familiarisation, le représentant canadien doit toujours manifester son intérêt et son respect envers son prospect mexicain.

Qui plus est, le dirigeant canadien devra apprendre à décoder et à intégrer des informations tant implicites qu'explicites et toutes aussi personnelles que professionnelles. Il arrive fréquemment que la dimension informelle et subjective du processus de décision des gens d'affaires mexicains contribue à désarçonner les Canadiens qui veulent faire affaires dans ce marché.