

AVANT DE S'ENGAGER

Une entreprise qui s'intéresse au marché mexicain doit d'abord se demander très franchement si elle a ce qu'il faut pour réussir. Il peut s'agir de questions générales, par exemple, en fonction de vos objectifs de vente, de licence, d'accès aux marchés, etc., est-ce qu'en fait d'autres marchés ne correspondraient pas mieux à vos objectifs? Autrement dit, pourquoi le Mexique?

En plus des points fondamentaux, il faut répondre à diverses autres questions.

- 1** Connaissez-vous quelqu'un qui a fait affaire au Mexique, un entrepreneur de votre connaissance ou quelqu'un que vous avez rencontré à une conférence ou un séminaire et qui connaîtrait ce marché?
- 2** Avez-vous une idée du succès que votre produit ou service pourrait connaître sur le marché mexicain? Connaissez-vous la façon de vous y prendre pour répondre à cette question?
- 3** Comprenez-vous le marché mexicain de votre produit ou service assez bien pour y fonctionner à l'aise?
- 4** Pouvez-vous vous permettre de consacrer du temps à la recherche de débouchés au Mexique? Pour trouver assez de temps, quelles activités devriez-vous sacrifier?
- 5** Combien pensez-vous qu'il vous en coûtera, en temps et en argent, pour vous lancer en affaires au Mexique? Comment pouvez-vous le calculer?
- 6** Quand pourrez-vous récupérer ces coûts? Autrement dit, après combien de temps votre initiative au Mexique produira-t-elle des recettes?
- 7** Est-ce que vos opérations courantes vous permettent de couvrir ces frais? Vous faudrait-il un financement supplémentaire? Avez-vous des sources de financement immédiates ou évidentes?
- 8** Y a-t-il dans votre entreprise quelqu'un qui parle l'espagnol? Y a-t-il quelqu'un qui a une expérience du Mexique ou de l'Amérique latine?
- 9** Avez-vous les moyens d'affecter un employé à la recherche de débouchés au Mexique? Est-ce que cette personne a suffisamment de pouvoir pour prendre des décisions?