

Ces facteurs culturels ont plusieurs conséquences pratiques quand on veut établir des relations d'affaires au Mexique.

- Lors des premiers contacts, il faut s'efforcer d'établir des relations personnelles qui serviront ensuite de base pour les affaires. Il est conseillé d'inviter les partenaires mexicains éventuels à se rendre en visite au Canada.
- Il faut être prêt, lors des premières réunions, à avoir une attitude plus formelle que celle qui est en usage au Canada.
- Il faut s'assurer que les dirigeants sont bien présents lors des premières réunions. Aux yeux des Mexicains, la présence de cadres intermédiaires peut traduire un manque de respect ou d'intérêt.
- Il faut mettre en place deux niveaux de communication. Le niveau supérieur est réservé à l'amélioration de l'image et à l'établissement de relations. Le niveau inférieur est celui qui s'occupe des détails de fonctionnement.
- Il ne faut pas hésiter à demander l'aide d'associés mexicains pour interpréter les comportements d'affaires. En effet, les Mexicains n'aiment pas dire non franchement car, à leurs yeux, il est important de sauver les apparences.

Les particularités culturelles ont une importance toute spéciale pour les prestataires de services parce que leurs offres sont, par nature, souvent intangibles. Un client mexicain aura besoin de se sentir à l'aise avec un fournisseur avant de lui passer une commande. Cela dépendra de son niveau de confiance. Les facteurs culturels jouent un rôle déterminant dans l'obtention de la confiance de quelqu'un et déterminent l'avenir des relations d'affaires.

DEVENIR CRÉDIBLE

SE CONSTITUER DES RÉSEAUX DE RELATIONS

Les réseaux qui existent sur le marché contribuent à améliorer la viabilité et le rendement de l'entreprise. Ils peuvent même aider les petites entreprises à faire concurrence à des entreprises beaucoup plus importantes. Ce sont des outils efficaces pour recueillir l'information nécessaire pour savoir comment adapter ses produits et ses services afin qu'ils répondent aux besoins locaux. Constituer de tels réseaux prend du temps mais on peut faire une grande partie du travail à partir du Canada. Il ne faudra pas négliger par la suite d'entretenir ce réseau en contactant régulièrement ses membres. Cela permet de s'assurer qu'on a connaissance des meilleurs débouchés possibles et qu'on prend alors rapidement les mesures qui s'imposent. La façon de procéder décrite ci-dessous s'est avérée efficace.

- Faites-vous communiquer des noms à partir du Canada. Les relations personnelles ont une grande importance au Mexique. Si votre société ne trouve pas de contacts, envisagez alors de participer à des activités parrainées par des organismes comme le Conseil canadien pour les Amériques. Des dirigeants mexicains y participent.