

## ÊTES-VOUS PRÊT POUR LE MEXIQUE?

Si vous pénétrez le marché mexicain, vous devrez connaître les détails de ce marché, de la culture locale et du milieu des affaires, des taux de change, de l'imposition, de la distribution et des réseaux de vente et de la langue. De plus, vous devrez consacrer votre attention ou celle d'un employé à la recherche de possibilités sur ce marché. Vous devriez donc étudier l'aptitude de votre société à faire face à ces nouveaux défis. Posez-vous les questions suivantes :

1. Connaissez-vous le marché mexicain pour vos produits ou vos services? Savez-vous comment trouver ces renseignements?
2. Comprenez-vous suffisamment bien le marché mexicain pour vos produits et vos services au point de vous y sentir à l'aise pour y traiter des affaires?
3. Disposez-vous personnellement du temps nécessaire qu'il faut consacrer à la poursuite des affaires au Mexique? Quelles activités devrez-vous abandonner pour le faire?
4. Quel sera pour vous le coût de faire des affaires au Mexique en termes de temps et d'argent? Qu'en savez-vous? Comment pouvez-vous le trouver?
5. Quand vous faudra-t-il recouvrer ces coûts? Pendant combien de temps devrez-vous attendre les recettes de vos transactions au Mexique?
6. Pouvez-vous supporter ces coûts avec vos activités actuelles? Avez-vous besoin de financement additionnel? Y a-t-il des sources immédiates ou évidentes de financement disponibles?
7. Y a-t-il des personnes au sein de votre entreprise qui parlent espagnol? Y en a-t-il parmi elles qui ont l'expérience du Mexique ou de l'Amérique latine? Quelqu'un connaît-il les caractéristiques de l'économie mexicaine? Quelqu'un a-t-il des contacts personnels au Mexique?
8. Pouvez-vous vous permettre d'affecter un employé à la recherche des possibilités d'affaires au Mexique? Cette personne a-t-elle le pouvoir d'agir comme « champion » et de provoquer les événements?
9. Connaissez-vous quelqu'un qui ait fait des affaires au Mexique? Avez-vous des relations d'affaires ou avez-vous déjà rencontré quelqu'un à des conférences ou des séminaires qui a des connaissances sur ce marché?
10. Avez-vous, en-dehors de votre société, accès à des sources d'aide qui pourraient vous aider à pénétrer le marché mexicain?