

Les guides d'affaires

Les guides d'affaires sont des manuels traitant de grandes questions relatives à la pénétration du marché mexicain. Chacun traite d'un aspect du milieu des affaires que les sociétés canadiennes ont jugé être un obstacle à la pénétration du marché. On y aborde des sujets comme la documentation et la réglementation sur les exportations, les marchés publics et le financement des exportations.

Les outils d'affaires

Les publications d'outils d'affaires fournissent des renseignements de référence sur l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), la structure tarifaire, les problèmes juridiques, les possibilités de promotion et les programmes d'aide du gouvernement canadien. On y traite également dans les grandes lignes de l'économie mexicaine et du contexte des affaires, en plus d'y présenter toute une diversité d'outils de planification des exportations.

Une étude de marché

Les sommaires des débouchés d'affaires et les profils sectoriels de Export i, source d'information sur le Mexique, fournissent des informations de nature générale sur le marché mais pas de renseignements sur ce dernier. Il faut pour ces derniers une compréhension détaillée des produits, des compétences et des plans stratégiques d'une société. Les délégués commerciaux peuvent aider les sociétés canadiennes à recueillir des renseignements sur le marché en facilitant les contacts avec des acheteurs et des partenaires éventuels. Ils peuvent aussi indiquer des sources auprès desquelles il est possible de se procurer des informations et des renseignements plus détaillés sur le marché. Dans la plupart des cas, leur objectif sera d'orienter la société canadienne dans la bonne direction plutôt que de recueillir eux-mêmes des renseignements détaillés. Leur travail sera nettement plus productif si l'entreprise parcourt les rapports qui peuvent la concerner avant de se rendre au Mexique. Le fait de disposer d'un profil écrit de l'entreprise, de ses produits et de ses services, sans oublier ses attentes sur le marché mexicain, peut également permettre de démarrer le processus de consultation plus rapidement. (voir la Liste de vérification de l'exportateur à la page 79).

Le Service des délégués commerciaux du Canada est un outil important auquel ont accès les exportateurs canadiens. Ces ressources regroupent des délégués commerciaux en poste au Mexique, ainsi que la Direction du Mexique au Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) à Ottawa. La Direction du Mexique s'occupe de la gestion d'ensemble des relations bilatérales avec le Mexique, dans tous ses aspects, y compris la promotion du commerce et des investissements. Pour utiliser ces ressources de façon efficace, les entreprises devraient les considérer comme faisant partie intégrante de leur stratégie commerciale