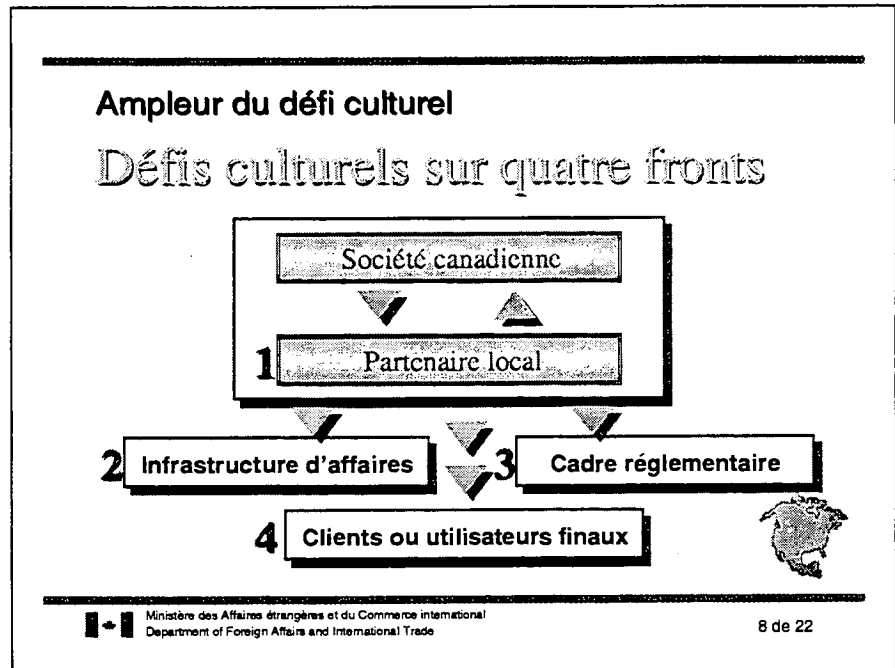


Les défis culturels sur quatre fronts



Les exportateurs canadiens doivent interagir avec les Mexicains sur quatre fronts. On entend ici qu'ils ont à traiter avec le ou les partenaires mexicains, avec l'infrastructure locale de soutien des affaires, avec le cadre réglementaire et avec les clients et les utilisateurs finaux.

Les relations entre les Canadiens et les partenaires mexicains sont relativement faciles à définir. Il faut instaurer la confiance et établir des communications franches entre les employés des deux entreprises. Ces relations imposent aussi que les partenaires apprennent à connaître leurs capacités et leurs façons de travailler respectives.

L'infrastructure locale de soutien des affaires peut être assez complexe. Elle englobe, entre autres :

- les sous-traitants;
- les institutions financières;
- les prestataires d'assurances;
- les conseillers juridiques;
- les syndicats;
- les fournisseurs de services de publicité et de communications; et
- les groupes de pression et la presse.

Le cadre réglementaire est plus complexe et englobe en général des interactions entre plusieurs ministères ou secrétariats gouvernementaux. De nombreux produits nécessitent aussi de faire l'objet d'essais et d'approbations avant de pouvoir être importés et certaines expéditions doivent toujours être accompagnées de permis spéciaux. Tous les produits