

stratégique. La commercialisation des services au Mexique exige que le prestataire commence par devenir crédible sur ce marché. La gestion réussie de l'entreprise impose également de se procurer continuellement des renseignements sur le marché. La constitution de réseaux et de relations sociales font partie des méthodes importantes pour y parvenir. Les autres méthodes comprennent la participation aux foires commerciales et l'utilisation des communications électroniques.

Le maillage

Le maillage ou constitution de réseaux améliore l'importance, la performance et la viabilité d'une entreprise. Les réseaux efficaces aident les petites entreprises à réussir à faire concurrence contre des organismes beaucoup plus importants. Ces réseaux peuvent permettre de recueillir des renseignements sur le marché et aider l'entreprise à adapter ses services pour qu'ils répondent aux besoins locaux.

Quand un tel réseau est en place, on peut le faire fonctionner au moyen de contacts réguliers. Cela permet de s'assurer qu'on a connaissance des meilleurs débouchés possibles et qu'on prend alors rapidement les mesures qui s'imposent. Avoir des communications régulières avec les contacts dans les principales organisations clientes est de la toute première importance. La meilleure façon d'y parvenir au Mexique est souvent de rendre visite en personne, en particulier au début d'une relation. Des communications par téléphone et télécopieur ne conviennent le plus souvent qu'une fois que la confiance s'est établie entre les personnes. Un partenaire local, ou une société canadienne faisant déjà des affaires au Mexique, peuvent beaucoup accélérer ce processus.

Une autre approche est de participer aux comités de travail d'associations industrielles. L'adhésion est obligatoire pour les sociétés mexicaines et ce type d'organisation constitue une bonne source de contacts. Ces associations se sont également vu confier un rôle déterminant dans l'harmonisation des normes à la suite de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Une autre tactique qui a donné de bons résultats est de s'offrir pour faire des exposés à l'occasion d'événements particuliers à l'industrie ou de rédiger des articles pour les publications commerciales.

Contacts importants

L'Ambassade du Canada et les consulats de Monterrey et Guadalajara.

La Direction du Mexique du MAÉCI à Ottawa et les Bureaux de commerce international dans toutes les provinces.

Les bureaux du gouvernement mexicain, au Canada et au Mexique, y compris *Bancomext* et le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel.

Les associations mexicaines concernant les industries visées par l'entreprise.