

POURQUOI LE MEXIQUE?

Le Mexique représente un marché important et en croissance pour les produits et les services canadiens. Les satisfactions que les sociétés qui veulent tirer parti de ces possibilités pourront en retirer en termes d'emploi et de croissance sont énormes.

Il faut par contre consacrer beaucoup de temps et d'efforts pour pénétrer un marché comme celui du Mexique. Si vous voulez être sûr que les possibilités de ce marché mexicain conviennent bien à votre entreprise, comparez les forces et les compétences de votre entreprise à la liste des produits dont le Mexique a besoin ou qu'il importe. Si vous pensez qu'il y a des possibilités, commencez à recueillir davantage de renseignements. Si, une fois cela fait, cela vous paraît encore prometteur, choisissez une stratégie et préparez un plan détaillé d'action.

Les grands sujets abordés dans ce chapitre vous aideront à mettre l'accent sur les renseignements dont vous avez besoin pour prendre une décision sensée dans ce domaine. Vous y trouverez également un cadre mettant en évidence les étapes que vous devrez franchir et les décisions que vous devrez prendre pour accéder au marché mexicain.

Chaque transaction d'affaires est unique. Tous les renseignements de ce chapitre ne présenteront pas le même intérêt pour vous de la même façon qu'il n'est pas possible d'aborder tous les sujets dans un résumé aussi bref. Cependant, en général, vous aurez besoin d'alliés, de partenaires ou de contacts locaux pour réussir sur un marché. Ce résumé vous permettra d'élaborer une stratégie et un plan d'action pour pénétrer le marché mexicain. Le reste vous appartient.

Le Mexique présente évidemment d'énormes possibilités d'affaires pour de nombreuses sociétés, mais quelle est celle qui vous convient particulièrement à vous et à votre entreprise?

- Vendre des produits intermédiaires à l'industrie mexicaine;
- vendre des produits de consommation aux consommateurs mexicains;
- vendre au gouvernement mexicain ou aux entreprises étatisées;
- accorder des licences pour votre technologie, votre savoir-faire (ou d'autres éléments de propriété intellectuelle) aux entreprises mexicaines;
- améliorer votre accès au marché américain *par la porte arrière*;
- élargir votre accès aux marchés latino-américains;
- investir dans votre société ou ses activités;
- accéder à des capacités complémentaires, par exemple à l'expérience mexicaine de commercialisation en Amérique latine, aux ressources, à la recherche et au développement, aux capacités mexicaines ou à des installations de transformation.

Il est important que vous vous demandiez s'il y a d'autres marchés qui peuvent vous permettre d'atteindre ces objectifs. En d'autres termes, demandez-vous pourquoi le Mexique?