

- Acquisition de connaissances et d'expérience. Les exportateurs pourront découvrir, sur d'autres marchés étrangers, de nouvelles applications de leurs services et trouver de nouvelles façons de les adapter ou de les vendre grâce à leur expérience mexicaine.

Difficultés de l'exportation au Mexique

- ↔ Barrières culturelles
- ↔ Durée et incertitude
- ↔ Connaissance insuffisante du marché
- ↔ Documentation complexe
- ↔ Adaptation du service
- ↔ Coûts de l'exportation
- ↔ Délais d'encaissement



Les défis

- Les barrières culturelles. Le fait de ne pas parler la même langue et de faire des affaires de façons différentes complique les communications avec les clients et accroît les risques de malentendus graves.
- La durée et l'incertitude. Il faut du temps pour se familiariser avec un marché ou un milieu culturel inconnus. Se doter d'une image, s'adapter à un marché en évolution et affronter des problèmes imprévus présentent aussi des risques. Un tel projet doit être considéré comme prioritaire au sein de l'entreprise et retenir une attention constante.
- La mauvaise connaissance du marché. L'information sur les marchés est beaucoup plus difficile à obtenir au Mexique qu'au Canada. Cela accentue la complexité de la pénétration de tout nouveau marché.
- La complexité de la documentation. Même si l'adhésion à l'ALÉNA a apporté des simplifications, les formalités administratives mexicaines sont encore souvent plus lourdes qu'au Canada.
- L'adaptation du service. Il faudra parfois adapter les services aux besoins des clients mexicains, ce qui entraînera des coûts accrus de recherche et de développement.