

Toutefois, le processus est bel et bien enclenché et un accord est désormais probable entre les deux parties. En revanche, la présentation d'une contre-proposition signifie également que la proposition précédente a été rejetée et que la partie l'ayant présentée n'est plus liée par cette première offre. Voilà pourquoi il importe de mesurer soigneusement toutes les dispositions des propositions échangées entre les parties.

Au Mexique, la négociation entre les gens d'affaires ne peut se traduire par un simple échange de télécopies sur lesquels on retrouve des informations ayant trait au produit, au prix, à la quantité exigée, aux termes de crédit, etc. Les Mexicains aiment s'entretenir avec leurs interlocuteurs et prennent plaisir à marchander. Il n'y a qu'à faire un tour au marché de l'artisanat à la *Ciudadela* ou encore au marché *Central de abastos* à Mexico pour s'en convaincre. On échange des arguments, des propositions et des positions qu'on abandonnera par la suite, mais qui sont souvent révélateurs, jusqu'à la conclusion d'un accord (ou la rupture du dialogue) entre les parties.

Toutefois, dans le cadre d'un plan d'exportation et d'expansion au Mexique, on doit se demander si un tel processus de marchandage ne risque pas de porter atteinte à la relation d'affaires à long terme qu'on veut instaurer. Le touriste ne reviendra probablement demain faire des achats au même endroit; le vendeur ne cherchera donc pas à le fidéliser mais à faire le plus de profit possible. Les deux entreprises qui négocient se situent dans une perspective différente.

En effet, les gens d'affaires canadiens veulent conclure une transaction qui incitera leurs partenaires mexicains à poursuivre ou préserver leurs activités commerciales ou industrielles. En d'autres termes, il faut se préoccuper de l'avenir des relations avec son futur partenaire ou client. Les Canadiens doivent cependant mesurer que la crise financière qui a touché le Mexique pousse nombre d'entreprises à chercher des bénéfices immédiats.

Avec ses incessants allers et retours, le marchandage est un processus lent. Les positions de départ sont très éloignées d'un juste milieu. Les deux négociateurs sont bien conscients qu'il s'agit de minimiser les concessions et de sauver les apparences. Le risque est d'aboutir à une relation d'adversité. La partie adverse est perçue comme un ennemi qu'il faut vaincre par des ruses et des menaces. Plus il y aura de négociateurs (membres d'un comité, juristes, financiers, etc.) et plus le processus sera laborieux. À l'inverse, la méthode souple (chercher à tout prix à préserver une relation cordiale en faisant des concessions) n'offre pas davantage de chances de parvenir à un accord judicieux. En effet, une des parties s'estimera lésée d'avoir trop cédé, même si cela ce sera passé sans heurt.