

LA PUBLICITÉ ET LA PROMOTION

Une des difficultés auxquelles sont confrontées les sociétés canadiennes qui veulent s'implanter au Mexique est que le Canada et les sociétés canadiennes n'y sont pas connus. La publicité et la promotion sont les seules façons pour ces entreprises d'améliorer leur visibilité au Mexique avant de chercher à y être représentées. C'est une tâche qui est plus facile dans des secteurs d'activité bien définis, avec des publications commerciales ayant des groupes de lecteurs très ciblés. Un grand nombre d'associations industrielles publient des journaux mensuels contenant de la publicité. On trouve des listes de publications de ce type dans la section des contacts des *profils sectoriels* du MAÉCI. Une autre façon de trouver des contacts est de s'adresser directement aux associations industrielles.

En règle générale, la publicité doit faire état des aspects techniques et novateurs des produits. Les cadres mexicains aiment découvrir les nouvelles technologies d'autres pays. Certaines sociétés font suivre leur publicité de séminaires techniques. Les dirigeants des associations industrielles peuvent aider à faire la promotion de telles activités.

LA GESTION DES RELATIONS DE DISTRIBUTION

Quand on a trouvé un distributeur ou un partenaire éventuel, l'étape suivante est de négocier un contrat. Il faudra pour cela de la persévérance et de la patience. Les sociétés canadiennes qui ont réussi cette étape indiquent toujours qu'il a fallu plus de temps qu'elles ne l'avaient prévu. En général, les gens d'affaires mexicains aiment connaître leurs partenaires éventuels avant d'en venir aux affaires sérieuses. De plus, le choix du mauvais partenaire est la cause d'échec la plus couramment citée.

Les dirigeants canadiens qui envisagent d'entamer des négociations avec des partenaires mexicains éventuels devraient lire la publication intitulée *Dimensions culturelles des affaires au Mexique : Éléments importants* qui fait partie de la série *Export i Mexique* du MAÉCI et qu'on peut se procurer auprès de l'InfoCentre.

Pour réussir à bien distribuer des produits et des services canadiens au Mexique, il faut que l'exportateur tienne compte des différences importantes entre les façons canadiennes et mexicaines de traiter des affaires. Ces pratiques relèvent parfois au Mexique de traditions de longue date qui n'évoluent que lentement. D'autres s'expliquent par les défaillances de l'infrastructure mexicaine. D'autres encore sont le résultat de réalités juridiques et politiques qui font qu'il est nécessaire d'avoir un niveau de confiance plus élevé entre des associés d'affaires au Mexique que ce n'est le cas au Canada. D'autres particularités s'expliquent enfin par la culture mexicaine qui accorde beaucoup d'importance à la famille et aux relations personnelles. Il faut tenir compte de tous ces éléments quand on met en place un réseau de distribution avec l'aide d'associés mexicains.