

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.

Pourquoi le Mexique?

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? Laquelle, parmi les approches du marché mexicain qui suivent, vous permet d'accroître vos forces et vos avantages concurrentiels et d'atteindre les objectifs de votre société?

- ☐ Ventes de biens et services sur le marché national mexicain
 - en vendant des produits intermédiaires à l'industrie mexicaine
 - en vendant des produits de consommation aux consommateurs mexicains
 - en vendant au gouvernement mexicain ou aux entreprises étatisées
- ☐ en accordant des licences pour votre technologie, votre savoir-faire (ou d'autres éléments de propriété intellectuelle) aux entreprises mexicaines

Êtes-vous prêt pour le Mexique?

Si vous pénétrez le marché mexicain, vous devrez connaître les détails du marché mexicain, de la culture locale et du milieu des affaires, des taux de change, de l'imposition, de la distribution et des réseaux de vente et de la langue. De plus, vous devrez consacrer votre attention ou celle d'un employé à la recherche de possibilités sur ce marché. Vous devriez donc étudier l'aptitude de votre société à faire face à ces nouveaux défis. Posez-vous les questions suivantes :

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 attaquer le marché mexicain. Le reste vous appartient.

- ☐ en améliorant votre accès au marché américain *«par la porte arrière»*
- ☐ en élargissant votre accès aux marchés latino-américains
- ☐ avec un apport financier (un investissement dans votre société ou vos activités)
- ☐ en accédant à des capacités complémentaires (comme l'expérience mexicaine de commercialisation en Amérique latine)
- ☐ en améliorant les exportations canadiennes en accédant 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?

1. Connaissez-vous le marché mexicain pour vos produits ou vos services? Savez-vous comment trouver ces renseignements?
2. Comprenez-vous suffisamment bien le marché mexicain pour vos produits et vos services au point de vous y sentir à l'aise pour y traiter des affaires?