

Section 9 : Les stratégies pratiques pour gérer les barrières culturelles

Stratégies pratiques

- Tenir compte des différences culturelles lors de la première décision
- Utiliser son partenaire local comme un filtre culturel
- Recourir aux communications informelles pour éviter les heurts culturels
- Concevoir une structure de gestion qui tient compte des barrières culturelles
- Mettre ses activités sociales au service de sa réussite
- Poser ses questions de façon novatrice pour éliminer les entraves aux communications
- Tirer parti du fait d'être Canadien



Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade

17 de 22

Tenir compte des différences culturelles lors de la première décision

Les sociétés canadiennes qui échouent au Mexique en font presque toujours porter le blâme sur les problèmes de partenariat. Nombre d'entre elles indiquent que le problème de base a été le choix d'un mauvais partenaire. C'est souvent là une façon de dire que les éléments culturels n'ont pas été évalués parfaitement avant de conclure l'entente.

Il est manifeste que le choix attentif d'un partenaire est un élément essentiel de réussite. Les sociétés canadiennes doivent cependant aussi envisager la possibilité que leurs produits ou leurs services ne conviennent pas au marché mexicain.

La première analyse de faisabilité de l'entreprise devrait cerner avec précision les éléments culturels :

- Est-ce que les forces de la société canadienne sont transférables sur le marché mexicain?
- Les partenaires canadien et mexicain ont-ils tous deux conscience des différences culturelles? Sont-ils en mesure et désireux de s'adapter?
- Est-ce que le personnel mexicain a les compétences nécessaires pour s'occuper des produits ou des services canadiens? Si non, est-il possible de le former?