

- Canadien : Voyez-vous, non seulement ces pièces vous permettront de réduire le nombre de vos produits défectueux, mais elles contribueront également à augmenter votre capacité de production de 15 %.
- Mexicain : Oui, je comprends...
- Canadien : Vous savez aussi que nous offrons une assistance technique et une possibilité de payer à 30 jours par lettre de crédit à paiement différé. Vous allez constater très tôt que vous avez fait une bonne affaire. Alors quelle est la quantité de composantes dont avez-vous besoin pour la première commande?

Le représentant canadien s'efforce de résumer rapidement les principaux avantages de son produit. Il surveille en même temps la réaction du client mexicain, puis l'invite à se prononcer de façon non équivoque sur l'accord. Sans pour autant se montrer démesurément confiant, le Canadien doit se comporter comme si la conclusion de la transaction représentait l'enchaînement naturel et évident des pourparlers.

L'accord verbal doit être suivi de la signature, par les deux parties, d'une entente écrite qui précise les dispositions dont les interlocuteurs ont convenu. Ce contrat doit être produit et signé dans les heures ou les jours qui suivent.

Enfin, il faut garder à l'esprit que la meilleure garantie d'atteindre ses objectifs dans une relation d'affaires au Mexique est d'avoir tenu compte des dimensions culturelles, d'avoir établi une relation de confiance avec son nouveau partenaire et d'avoir négocié des dispositions répondant aux principales attentes des deux parties. Le contrat n'est que la forme écrite de cette entente et rien ne pourra contraindre un partenaire réticent à faire preuve de toute la bonne volonté qui fera la différence entre la réussite et l'échec.