

PIÈGES

Les contacts personnels constituent la norme au Mexique, où l'on dépend moins du télécopieur et du téléphone qu'au Canada. Les Mexicains préfèrent les rencontres personnelles. Les enquêtes ou interviews téléphoniques peuvent se solder par des données imprécises.

Il est essentiel de vérifier tous les renseignements obtenus lors des interviews. La majorité des professionnels sont extrêmement utiles; cependant, le manque de données précises entraîne souvent la discussion d'opinions et de croyances personnelles. Ces renseignements ne sont pas toujours précis. Obtenez autant d'opinions que possible.

Il peut être fastidieux d'obtenir des renseignements sur des produits précis. Il importe de s'assurer que les renseignements recueillis auparavant restent valables pendant tout le processus.

LISTE DE CONTRÔLE

Avez-vous obtenu tous les renseignements sur des produits particuliers disponibles au Canada avant d'organiser une visite au Mexique? Les centres du commerce international et le ministère des Affaires étrangères fournissent des rapports sectoriels gratuits au Canada et le Conseil des investissements du Mexique ainsi que le département du Commerce des États-Unis offrent les services d'un système Fax-Back. Les sources d'information électroniques et les publications clés peuvent également être utiles.

Si vous envisagez de vous rendre au Mexique, savez-vous exactement ce que vous désirez accomplir? Avez-vous un plan d'action précis? Vous devriez communiquer avec les organismes mexicains à partir du Canada pour prendre des rendez-vous afin d'éviter les pertes de temps. Communiquez avec votre centre du commerce international local pour obtenir des renseignements sur les foires commerciales et les missions d'exportation.

La rapidité a été d'une importance cruciale...

«Nous avons toujours envisagé de pénétrer le marché du Mexique, mais il semble que nous n'ayons jamais fait un pas dans cette direction. Cette fois-ci, nous devons agir rapidement». Victoria Enterprises a communiqué avec un spécialiste en information pour obtenir de l'aide en matière de recherche électronique de l'information. Le spécialiste a pu identifier les 10 principaux intervenants de l'industrie et fournir des détails sur les lignes de produit, la fixation des prix, les rappels de produits et les ventes à venir. Victoria Enterprises a également demandé des renseignements sur les acquisitions et fusions récentes. Toutes ces données ont été recueillies en moins de 10 jours pour moins de 1 000 dollars. Victoria Enterprises a eu recours à une source d'information électronique pour obtenir exactement ce dont elle avait besoin : des renseignements précis, avec rapidité. C'est pourquoi l'entreprise a pu acheter une société mexicaine capable de fabriquer son produit sur les lieux.

Avez-vous recueilli suffisamment de renseignements pour établir une stratégie de commercialisation? À ce stade-ci, l'exportateur devrait avoir en main des renseignements détaillés sur les stratégies de fixation des prix et de promotion, les circuits de distribution et les partenaires, acheteurs et concurrents éventuels.