



Conclure


Conclure

Conditions essentielles

- un climat de confiance
- à l'avantage des deux parties







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

22 de 22

La minute de vérité est arrivée. Il est temps de conclure la transaction qui est la raison d'être de tous les efforts déployés depuis le début de la négociation. Il reste à vérifier que certaines conditions indispensables sont bien remplies :

- Il doit y avoir déjà un climat de confiance entre les interlocuteurs canadiens et mexicains; et
- les deux parties doivent être convaincues que cette transaction leur apportera les avantages qu'elles en attendent.

Si ces conditions ne sont pas remplies, c'est qu'on a sauté une étape ou qu'on n'a pas été suffisamment attentif aux préoccupations de l'autre partie; il faut alors s'armer de patience et reprendre la négociation aux étapes précédentes, ou conclure à l'échec. La clé est de bien saisir à quel moment l'écart s'est creusé entre la réaction réelle de votre interlocuteur et la perception que vous en avez eue.

On ne saurait trop insister sur l'importance que les relations humaines et la confiance ont pour les gens d'affaires mexicains. Elles déterminent souvent la réussite ou l'échec des négociations. À ce stade, les deux parties ont déjà investi beaucoup de temps à négocier pour parvenir à un accord. Sans précipiter les choses, le Canadien doit intervenir. Attendre que le Mexicain accepte explicitement la proposition est risqué. S'il s'accorde un délai de réflexion avant de prendre une décision, les chances de conclure l'affaire sont nettement réduites car on sait fort bien que les chances de réussite sont beaucoup plus élevées lorsque celui qui fait l'offre prend l'initiative de conclure la transaction. L'exemple ci-dessous propose une conclusion à la négociation entre le fabricant canadien d'équipement d'emballage et son client mexicain.