

LA PÉNÉTRATION DU MARCHÉ MEXICAIN

LES SÉJOURS TEMPORAIRES POUR DÉVELOPPER LES AFFAIRES

La disposition de l'ALÉNA la plus utile aux prestataires de services est celle qui porte sur la mobilité des hommes et des femmes d'affaires. Le traité confère à ceux qui s'adonnent aux activités suivantes de nouveaux droits d'accès :

- la réalisation d'études de marché;
- les services de marketing;
- la négociation de contrats ou la prise de commandes;
- la participation à des conférences ou à des séminaires; et
- la remise à des clients de rapports sur l'état d'avancement des travaux.

Les «visiteurs d'affaires» peuvent séjourner au Mexique jusqu'à trente jours, mais ils ne doivent pas y travailler contre rémunération. Ils doivent se consacrer au développement des affaires.

Pour bénéficier du statut de «visiteurs d'affaires», il faut fournir la preuve qu'on est citoyen canadien, qu'on est à l'emploi d'une société canadienne et que la nature des activités d'affaires envisagées relève du commerce international. On peut se procurer gratuitement le formulaire pour l'obtention d'un visa qui est indispensable, la *Forma Migratoria de Negocios (FMN)* auprès des compagnies aériennes et des agents de l'immigration mexicaine aux points d'entrée. Outre la preuve de citoyenneté, sous forme de passeport ou de certificat de naissance, le visiteur devrait avoir une lettre de sa société, sur papier à en-tête, indiquant l'objet de son voyage. Cette lettre devrait préciser les noms de Mexicains ou de sociétés mexicaines concernés par ces activités.

TROUVER DES PARTENAIRES LOCAUX

Un représentant ou un partenaire local peut faire activement la promotion des services d'une société canadienne au Mexique. Il présentera les capacités de la société à des clients mexicains éventuels et servira de point de contact pour les affaires à venir. Cette solution permettra de présenter les services canadiens sous leur meilleur jour aux clients mexicains et réduira les besoins de déplacements. Une société canadienne peut atteindre un certain nombre d'objectifs avec l'aide d'un tel partenaire local :

- Accès plus facile aux contacts d'affaires. Les entreprises étrangères peuvent tirer profit des contacts de leur partenaire auprès des ministères gouvernementaux, des entreprises privées, des universités, des syndicats et des sous-traitants.