


Les aspects fondamentaux de la négociation

Négociations

- Les lieux de la négociation
- Avec qui conclure la transaction
- Le contenu de l'entente
- L'échange de propositions




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

20 de 22

Si le premier contact est prometteur et que votre présentation a été bien reçue, l'étape suivante sera l'ouverture des négociations. On abordera invariablement les caractéristiques du produit, sa structure de prix, les conditions de crédit, les modalités de paiement, l'exclusivité, les coûts de transport, les droits de douane et le soutien technique. Les objections porteront presque toujours sur ces questions. C'est pourquoi le représentant canadien doit connaître son sujet à fond et avoir toute la latitude nécessaire pour négocier.

Il faut tenter de comprendre les attentes de son vis-à-vis sur ces questions. C'est ainsi qu'une des conséquences de la crise financière qui a secoué récemment le Mexique est que les gens d'affaires s'y montrent dorénavant plus attentifs aux conditions de crédit de leurs fournisseurs. Certains attachent même plus d'importance au financement qu'au prix d'un produit. Le paiement devrait toujours se faire en dollar américain, même si un Mexicain essaiera souvent de négocier en peso pour se protéger des variations importantes de sa monnaie par rapport au dollar américain. Quant au prix, l'entreprise canadienne devra tenir compte de tous ses postes de coût (coût usine, fret, assurances, droits de douane, commissions, bénéfice) et des prix pratiqués par la concurrence au Mexique.

Les Canadiens ont intérêt à situer leur relation d'affaires avec des partenaires mexicains dans le long terme et à ne pas chercher à réaliser des transactions ponctuelles et occasionnelles sur ce marché.