

Se rendre au Mexique

Se rendre en personne au Mexique est essentiel pour une société qui veut finaliser sa stratégie de pénétration du marché. Il faut en général plusieurs voyages. Avant de décider de s'implanter dans ce pays, les sociétés canadiennes devront vérifier qu'elles sont bien prêtes à faire ce lourd investissement en temps et en argent qui est indispensable. Au Mexique, les affaires se passent de façon relativement formelle et il faut parfois du temps pour instaurer des relations personnelles. Les entreprises qui ont réussi dans ce pays signalent toujours qu'il leur a fallu beaucoup plus de temps qu'elles ne s'y attendaient et que cela leur a coûté beaucoup plus cher. Ce type d'engagement à long terme nécessite l'appui total de la haute direction. Il faut aussi de la patience et de la persévérance pour établir des relations d'affaires dans le milieu des affaires relativement formel du Mexique.

Les Canadiens se rendant en visite au Mexique sont bien reçus, mais certains ont réduit à zéro la bonne impression qu'ils avaient commencé par faire en ne faisant pas le suivi. Au Mexique, cela peut beaucoup nuire à la réputation du Canada et en particulier à celle d'exportateurs plus sérieux. De plus, le fait de ne pas suivre comme il convient l'étiquette en vigueur dans le milieu des affaires se répercute de façon néfaste sur le délégué commercial qui a organisé la rencontre et peut l'empêcher d'établir des contacts personnels par la suite. Au fur et à mesure que la société affine sa stratégie de pénétration du marché mexicain, elle devra tenir le délégué commercial informé de ses progrès.

Un élément important de la réussite des exportateurs éventuels est de parvenir à bien comprendre la culture d'affaires mexicaine et ses modalités de fonctionnement. Quand ils se rendent en visite au Mexique, les représentants d'une entreprise doivent être à l'heure aux rendez-vous et annuler officiellement tous ceux auxquels ils ne pourront pas se rendre. Il faudrait toujours faire parvenir une lettre de suivi à la personne qu'on a rencontrée, avec copie au délégué commercial, ce qui facilitera l'établissement d'une relation d'équipe. On pourra se procurer de plus amples informations sur la dimension culturelle des affaires au Mexique en consultant la base de savoir Export i, source d'information sur le Mexique.