

Les modes courants de financement	37
Les lignes de crédit bancaire	37
La vente à escompte de comptes débiteurs (affacturage ou cession de créances)	37
Les sources de financement	38
Les sources commerciales de financement	38
Les organismes du gouvernement canadien	39
Les institutions financières internationales (IFI) et les organismes multilatéraux	43
CHAPITRE 5. LE PARTENARIAT AU MEXIQUE	46
Le but du partenariat	46
Les types de partenariat	47
La recherche du partenaire qui vous convient	50
Négocier un partenariat	52
Les étapes de la négociation	52
L'objet de la négociation	53
Les aspects culturels	54
Où obtenir de l'aide	55
CHAPITRE 6. LA PROMOTION	57
La publicité au Mexique	57
Les publications spécialisées	58
Les documents de promotion spécialisés	58
Les foires commerciales et les expositions	59
Un mot sur la promotion des services	60
CHAPITRE 7. LES AGENTS ET LES DISTRIBUTEURS	61
Les agents et les représentants	61
Les distributeurs	63
Les maisons de commerce et les sociétés de gestion des exportations	64
Le choix d'un agent ou d'un distributeur	65
La rédaction d'une entente	68
CHAPITRE 8. CONCLURE L'ENTENTE	69
Les INCOTerms	69
La proposition de prix à l'exportation	70
La réception de demandes de renseignements et de commandes	70
Les contrats	71
Le traitement et l'exécution des commandes	72
L'entrée des commandes	72
La circulation des données de la commande	73
L'expédition	73
La tenue de dossiers	74
Le suivi et le contrôle	74
L'accélération des commandes	75