

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