

plusieurs années avant d'en retirer des rendements substantiels. L'objectif de toute entreprise est cependant, en dernier recours, de générer des profits. Il faudrait donc que l'entente précise clairement la façon dont les partenaires traiteront ces profits. Certaines ententes prévoient que le versement de tout dividende sera reporté ou que ceux-ci seront réinvestis pendant les premières années de l'entreprise. De plus, certaines entreprises s'entendent pour transférer leur part des profits à leurs comptes au moyen de prix de cession ou de contrats de service. Il est possible qu'à long terme les partenaires aient des points de vue différents sur le réinvestissement des profits ou leur distribution aux associés. On peut éviter ce type de difficulté en précisant dans l'entente à quel rythme les partenaires veulent voir leur nouvelle entreprise grossir et en tirer les conséquences qui en découlent pour l'utilisation des profits.

## À PROPOS DU FINANCEMENT

Le financement est un élément dominant dans toute transaction d'affaires. Disposez-vous de suffisamment de fonds pour appliquer l'entente? Sinon, pouvez-vous obtenir le financement dont vous avez besoin à un taux raisonnable? Vous auriez avantage à répondre, tôt dans le processus, aux questions suivantes :

1. Quelles dépenses les possibilités que nous avons à l'esprit entraîneraient-elles? Quel serait le montant de chacune?
  - analyse de marché
  - déplacement au Mexique
  - recours à des services professionnels, par exemple traducteurs, avocats et fiscalistes au Mexique
  - production d'articles destinés à l'exportation sur le marché mexicain
  - modification des produits à l'intention du marché mexicain
  - coûts de transport
  - honoraires des agents et distributeurs
  - commissions de ventes
  - commercialisation au Mexique
2. Quel montant de ce coût pouvez-vous assumer à partir des ressources disponibles ou de vos activités? Quel montant additionnel la transaction nécessitera-t-elle? Quel montant est à dépenser en une seule fois? Quel montant est étalé dans le temps?
3. Quand avez-vous besoin du financement? En avez-vous besoin en une seule fois? Pouvez-vous le fournir par étapes?
4. À quelles sources externes de financement avez-vous accès?
  - banques commerciales
  - programmes du gouvernement fédéral canadien
  - programmes provinciaux
  - investisseurs (qui et à quelles conditions?)
  - votre partenaire mexicain éventuel
  - le gouvernement mexicain
  - des organismes internationaux, par exemple la Banque mondiale ou des organismes des Nations Unies
5. Si vous n'avez pas accès à un financement traditionnel, pouvez-vous demander à un organisme de facturation d'acheter vos comptes à recevoir, en échange de frais, et de vous régler plus rapidement que ne le feraient vos partenaires mexicains?