

CONCLURE UN MARCHÉ	58
L'anatomie d'un marché conclu au Mexique	58
Les ententes de partenariat	59
Les ententes avec le mandataire et le représentant	59
Les transactions en espagnol	60
Mises en garde — problèmes	60
Le paiement	61
Les conditions de paiement	61
Les délais de paiement	61
Le financement et les marges de crédit accordés par la Société pour l'expansion des exportations (SEE)	62
LE BON PARTENAIRE	62
Trouver le partenaire stratégique	62
1 ^{re} étape - Préparer le profil du partenaire recherché	63
2 ^e étape - Établir des points de contact au Canada	63
3 ^e étape - Créer un réseau de contacts au Mexique	64
4 ^e étape - Point de décision dans le processus	64
Des partenariats fructueux	65
IMPÔTS DES SOCIÉTÉS ET IMPÔTS PERSONNELS	66
Le système fiscal mexicain	66
Fiscalité fédérale	66
Fiscalité des États	66
Fiscalité municipale	66
Quelles entreprises sont assujetties aux impôts mexicains sur les sociétés?	66
Production de la déclaration d'impôts	67
Incidences fiscales pour les travailleurs canadiens détachés au Mexique	67
Autres taxes	68
Sources de renseignements fiscaux	69
Convention fiscale entre le Canada et le Mexique	69
OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE	70
Ministères et services du gouvernement canadien au Canada	70
Contacts importants au Canada	76
Organismes parrains	76
Associations d'affaires et professionnelles	76
Bureaux du gouvernement mexicain au Canada	77
Autres consulats généraux du Mexique au Canada	77
Banques mexicaines ayant des bureaux au Canada	78
Services du gouvernement canadien au Mexique	78
Contacts importants au Mexique	79
Ministères du gouvernement mexicain	79
Associations d'affaires et professionnelles au Mexique	81
Universités	82
Journaux et magazines	82