

Chacun de ces types de partenariat s'accompagne de caractéristiques propres de financement. Les entreprises canadiennes désireuses de constituer des partenariats pour pénétrer le marché mexicain devraient bien saisir les conséquences financières de chaque forme de partenariat avant de décider de celle qui leur convient le mieux.

FINANCER DES PARTENARIATS

Type de partenariat	Besoin financier	Principaux problèmes
Alliance stratégique	Probablement faible.	Veiller à l'engagement envers l'alliance enfin qu'elle s'avère utile.
Coentreprise	Dépend de l'objectif de la coentreprise et de ce que chaque partie peut apporter.	Définir l'apport de chacun et s'entendre sur la valeur à accorder à l'apport de chaque partenaire.
Franchise	Il incombe au franchisé d'obtenir le capital nécessaire pour acheter la franchise.	Déterminer les «règles» en vertu desquelles le franchisé peut exploiter la franchise.
Fusion	Probablement minime si les actions échangées sont sensiblement de valeur équivalente.	Déterminer les valeurs relatives de chacune des sociétés.
Acquisition	Lever le capital nécessaire pour acquérir la majorité dans l'entreprise à acquérir.	Attribuer sa juste valeur à la société à acquérir.
Développement conjoint	Couvrir les coûts allant de pair avec l'apport de chaque entreprise au consortium.	S'assurer que chaque partenaire au consortium de recherche a un apport valable afin qu'il n'y ait pas de «profiteurs».
Commercialisation-fabrication conjointe	Coûts de mise sur pied et de lancement, qui peuvent être minimes.	Veiller à ce que les coûts et les profits soient calculés et répartis équitablement.