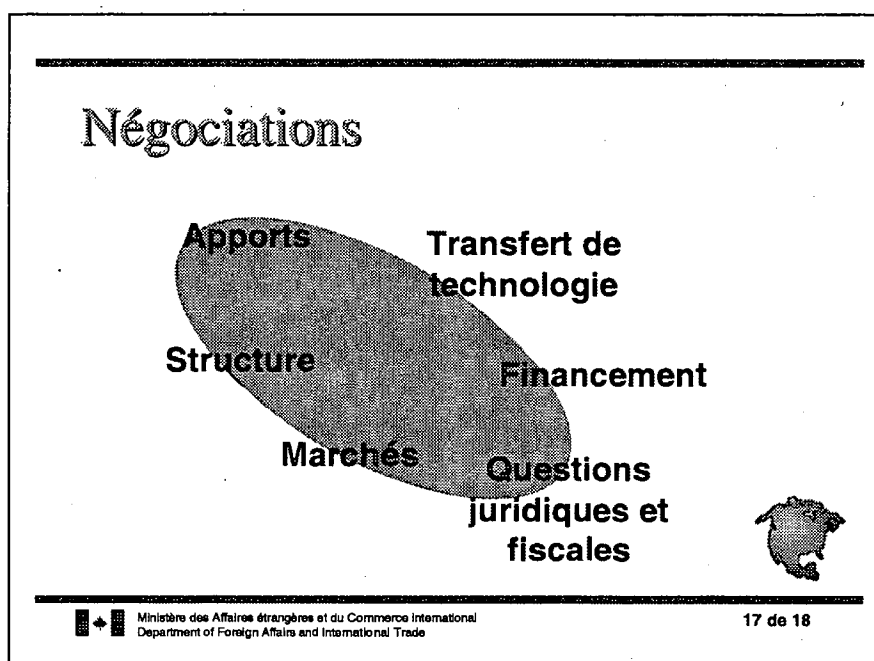


de gestion et le personnel technique des deux entreprises sont favorisés. Cela permet d'échanger au maximum les compétences, indépendamment de la structure hiérarchique de la gestion. Par contre, les coentreprises indépendantes qui ont nécessité des investissements importants nécessiteront la nomination de gestionnaires locaux qui se consacreront au partenariat même.

Caractéristiques essentielles à analyser chez un partenaire	
Offres de service	Taille et emplacement
Objectifs stratégiques	Qualifications du personnel
Culture d'entreprise	Compétences en gestion
Connaissance du marché	Politiques de ressources humaines
Capacités de service	Stratégies de commercialisation
Solidité financière	Réputation et achalandage
Contacts et relations	Autres forces et faiblesses

## La négociation



Quand on a trouvé un candidat éventuel au partenariat, l'étape suivante est de négocier une entente de partenariat. Cette entente doit définir clairement dès le début les rôles des partenaires. Cela concerne non seulement l'ensemble de la gestion de la société, mais également les rôles de chacun dans la prestation du service.

Les Mexicains ont tendance à aborder de telles négociations avec une approche officielle et en tentant d'éviter la confrontation. Les dirigeants canadiens devront faire attention à ce désir de maintenir une atmosphère polie de leurs homologues mexicains. Cela ne devrait toutefois pas les