

L'une d'entre elles, de plus en plus populaire auprès des exportateurs de services, est de trouver un partenaire canadien ou mexicain qui partagera une partie des coûts engagés ou contribuera à la mise en œuvre de l'infrastructure nécessaire à l'entreprise. Une autre approche consiste à chercher un financement par actions au lieu d'emprunter; les investisseurs peuvent être prêts à participer au capital de l'entreprise mexicaine. Si l'exportateur de services ne désire pas abandonner le contrôle à la société mère au Canada, il peut faire de l'implantation mexicaine une entité distincte dont les investisseurs peuvent acquérir des actions.

L'exportation de services du Canada vers le Mexique n'est pas aussi bien implantée que celle des marchandises. Toutefois, l'effort peut être largement récompensé. Si elle veut continuer à évoluer, l'économie mexicaine a besoin d'une vaste gamme de services sophistiqués, en particulier pour la mise au point d'infrastructures de pointe sur le plan technologique. Les services qui vont de pair avec les télécommunications, les travaux de construction et la gestion de projets sont parmi ceux qui offrent les perspectives les plus alléchantes d'expansion canadienne à l'avenir.

## **LES PARTENARIATS**

Exporter directement s'accompagne de risques et de complexités qui poussent un nombre croissant d'entreprises à chercher des partenaires étrangers. De tels types d'ententes présentent un intérêt tout particulier pour les entreprises les plus petites qui peuvent profiter de l'expérience et des contacts d'un partenaire dans le pays visé. Nombre d'entreprises canadiennes ont réussi à pénétrer le marché mexicain parce qu'elles avaient commencé par repérer une entreprise mexicaine avec laquelle elles pouvaient coopérer, le tout à leur avantage mutuel.

L'exportateur canadien a le choix entre toute une gamme de possibilités de partenariat. Les plus courantes sont les suivantes :

- les alliances stratégiques informelles, qui vont à peine au-delà du fait de convenir de partager des renseignements;
- les coentreprises officielles, dans lesquelles les partenaires canadien et mexicain contribuent au capital, à l'expertise et à la technologie afin de créer une société distincte dont ils partagent la propriété;
- les franchises, par lesquelles l'une des parties vend à l'autre le droit d'utiliser un processus d'affaires ou une identité d'entreprise;
- les fusions, au cours desquelles une entreprise canadienne et une entreprise mexicaine échangent leurs actions pour ne plus devenir qu'une seule entité;
- les acquisitions, dans lesquelles une entreprise en achète une autre;
- les ententes de développement conjoint, dans lesquelles des entreprises coopèrent pour réaliser ensemble des travaux de recherche de base sans application déterminable;
- des ententes de commercialisation ou de fabrication conjointe, en vertu desquelles une entreprise accorde à une autre l'accès à son infrastructure de commercialisation ou de fabrication pour lui permettre de combler les lacunes dans la gamme de produits ou de services qu'elle offre.