

- Le niveau d'engagement est-il suffisant des deux côtés pour garantir qu'ils consacreront suffisamment de temps et de ressources financières à l'entreprise?
- Le calendrier du projet tient-il compte du rythme plus lent des affaires au Mexique?

Pour répondre à ces questions, il faut étudier soi-même attentivement le fonctionnement du partenaire éventuel. Si l'analyse laisse entrevoir que la réponse à n'importe laquelle de ces questions est non, la société canadienne pourra devoir se chercher un autre partenaire. Elle pourra aussi décider de ne pas s'implanter au Mexique. La plupart des sociétés canadiennes qui ont échoué estiment que leur produit aurait été viable sur le marché mexicain avec un bon partenaire.

Utiliser son partenaire comme un filtre culturel

Comprendre un partenaire mexicain et s'adapter à lui peut paraître complexe et prendre beaucoup de temps. C'est par contre beaucoup plus facile que de faire la même chose avec les clients, les responsables de la réglementation et les fournisseurs locaux. C'est précisément l'une des raisons pour lesquelles nombre de sociétés canadiennes choisissent de se trouver un partenaire mexicain. Dans la plupart des partenariats entre Canadiens et Mexicains, le principal élément que peut offrir le partenaire mexicain est l'accès au marché local, le plus souvent en échange de technologie et de savoir-faire en gestion. Même si elles ne le font pas de façon systématique, les entreprises mexicaines et canadiennes qui collaborent comme partenaires sont soumises assez rapidement à un processus d'adaptation culturelle bilatéral. Pour elles, c'est une question de survie de l'entreprise. Au cours de ce processus, les deux parties prendront l'habitude de voir le partenaire mexicain utilisé comme un filtre culturel par le partenaire canadien.

Il incombe en général au partenaire mexicain de présenter le produit canadien sur le marché local de la meilleure façon possible. Cela sera plus rentable si les deux parties comprennent les attentes et les contraintes de l'autre. Il y a là bien évidemment des dimensions culturelles. La différence est que le partenaire mexicain travaille dans son propre milieu. Les Canadiens doivent apprendre à évaluer la performance de leur partenaire dans le cadre de la culture mexicaine. L'objectif devrait être de faire appel au partenaire mexicain pour évaluer de nouvelles idées et pour éviter des erreurs culturelles coûteuses.