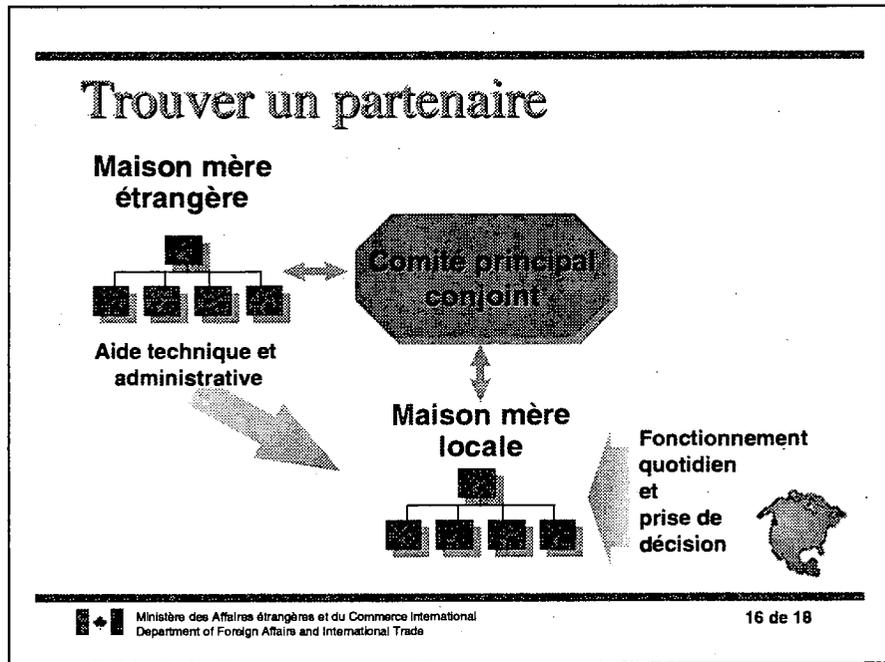


Trouver un partenaire



Les sociétés mexicaines s’y prennent de diverses façons pour trouver des partenaires mexicains. Un grand nombre ont recours aux services de l’ambassade du Canada à Mexico et à ceux de délégués commerciaux des consulats de Monterrey et de Guadalajara. Certains font appel à leur réseau de contacts au Canada et au Mexique. D’autres participent à des foires commerciales ou à des événements industriels au Mexique. Indépendamment de la méthode précise retenue, l’entreprise doit avoir une idée précise du type de partenaire qu’elle recherche et doit être prête à consacrer énormément de temps à cette recherche.

Dans la plupart des cas, il n’y a pas de partenaire idéal. Il est donc important de connaître les domaines dans lesquels on peut faire des compromis et ceux dans lesquels cela n’est pas possible. L’essentiel est de trouver des capacités et des philosophies d’affaires complémentaires dans les domaines les moins propres à la souplesse. Dans les autres secteurs, il faudra faire certaines concessions mutuelles.

De façon courante, un partenariat entre des sociétés canadiennes et mexicaines permet de transférer les compétences canadiennes en technologie et en gestion en échange d’une connaissance et d’un accès au marché local. Le fait que les deux parties possèdent ces avantages respectifs ne suffit pas à conclure que l’adéquation est satisfaisante. Il faut tenir compte d’un grand nombre d’autres considérations. De plus, les rôles des deux parties dans le fonctionnement et la gestion du partenariat seront influencés par leurs forces respectives.

Il est rare qu’un équilibre parfait entre les responsabilités et les apports constitue la solution idéale. Une approche consiste à mettre en place un comité conjoint principal pour définir les orientations politiques et de stratégie du partenariat. Ensuite, les contacts directs entre le personnel