

- un chercheur (pour le développement ou la modification de votre produit);
- un investisseur (comme source de financement);
- un franchisé pour acheter votre franchise;
- un acheteur de licence pour utiliser votre technologie.

En règle générale, vous vous efforcerez de trouver quelqu'un ayant des capacités complémentaires aux vôtres. C'est ainsi que si vous êtes un fabricant canadien envisageant d'exporter votre machinerie au Mexique, vous chercherez un agent ayant l'expérience des ventes, de la commercialisation ou de la distribution dans le secteur précis qui achète votre équipement. Une façon de procéder au processus de sélection est de préparer un tableau comparable à celui ci-dessous, sur lequel vous énumérerez toutes les caractéristiques importantes de votre société ainsi que celles d'un agent ou d'un distributeur idéal.

	Votre société	Agent éventuel
Revenus annuels		
Type d'entreprise		
Gamme de produits		
Avantages concurrentiels		
Expérience dans l'industrie		
Valeur des relations existantes		
Faiblesses		
Capacités		
Compétences et ressources techniques		
Ressources financières		
Rôle envisagé		
Nombre d'employés		

Vous aurez intérêt à dresser le profil de plusieurs candidats au Mexique, à les rencontrer et à les interroger, puis à choisir celui qui conviendra le mieux pour travailler avec votre société. Si vous n'êtes pas certain d'avoir trouvé le bon agent ou le bon distributeur, continuez vos recherches ou revoyez l'ensemble de votre approche. Il vaut mieux supporter un retard ou changer d'orientation que de s'engager dans une entreprise sérieuse avec un partenaire qui ne convient pas.