

Par rapport aux prêteurs commerciaux usuels, les prêteurs à l'exportation sont moins nombreux, plus sélectifs pour les projets qu'ils décident de financer (y compris les organismes prêteurs gouvernementaux) et s'intéressent soit à des régions géographiques, soit à des produits.

Les exportateurs devront choisir leurs financiers (en réalité, leurs partenaires sur un marché d'exportation) avec soin et instaurer une relation de confiance et d'honnêteté avec eux. Par-dessus tout, ils ne doivent pas permettre à leurs produits de se détériorer, car eux seuls justifient le prêt à l'exportation.

Enfin, l'exportateur devrait envisager la possibilité de trouver un représentant ou un partenaire mexicain fiable afin de l'aider à mener à bien la transaction. De la même façon que des éléments «tangibles» comme des usines, peuvent s'avérer utiles, un bon partenaire fournissant une aide «intangibile» de grande valeur, y compris des renseignements à jour sur le marché et des conseils pour gérer les différences culturelles et les ressources humaines, s'avérera très utile. Ces aspects d'une exportation réussie présentent une importance toute particulière quand une entreprise n'a pas encore d'expérience ou de présence sur le marché mexicain, ou qu'elle œuvre dans le domaine des services qui dépend dans une large mesure des contacts personnels et de communications interculturelles.

Un partenaire de confiance sur place peut s'avérer un actif stratégique essentiel. Trouver un partenaire qui convient peut prendre du temps. L'investissement est cependant plus que rentable pour contribuer aux ventes à l'exportation. Une fois trouvé un bon partenaire, la relation doit être entretenue soigneusement et il faut alors traiter l'homologue mexicain comme un élément intégral de l'entreprise.

Avoir à faire face au milieu des affaires mexicain complexe et très différent de celui auquel on est habitué peut présenter un important défi pour l'exportateur canadien. Le nombre croissant d'entreprises canadiennes qui ont réussi sur ce marché constitue cependant la preuve qu'avec une planification attentive et de la persévérance, il est possible de venir à bout de ces obstacles.