



Dressez la liste des meilleurs débouchés pour votre produit ou service au Mexique. Les débouchés se trouvent-ils dans les mêmes créneaux ou segments du marché que ceux que vous exploitez au Canada? Dans l'affirmative, s'agit-il de débouchés à long terme ou à court terme? L'environnement de l'entreprise du Mexique est très dynamique et les débouchés peuvent disparaître rapidement.

Votre société a-t-elle les ressources nécessaires pour appuyer la stratégie de commercialisation que vous envisagez? Si vous ne disposez pas des ressources nécessaires, une stratégie de rechange devrait être envisagée.

Avez-vous vérifié les renseignements que les partenaires et distributeurs éventuels ont fournis? Dans de nombreux cas, les partenaires éventuels peuvent s'engager à fournir «ce qu'il faut» pour conclure un contrat.